

DER ANTEIL
DER ARBEITER UND UNTERNEHMER
AM SOZIALPRODUKT

Einige neue gesamtwirtschaftliche Theorien zur
Verteilung
Ihre Darstellung und Weiterentwicklung

Inaugural-Dissertation
zur

Erlangung der Staatswissenschaftlichen Doktorwürde der
Hohen Rechts- und Staatswissenschaftlichen Fakultät
der Albert-Ludwigs-Universität zu Freiburg i. Br.

vorgelegt von
Bernhard Kulp
Diplomvolkswirt
aus Freiburg i.Br.

1957

Dekan:	Prof. Dr. Th. Würtenberger
Referent:	Prof. Dr. Elisabeth Liefmann-Ke
Korreferent:	Prof. Dr. Martin Lohmann



I

Ü B E R S I C H T

Einleitung: Plan dieser Arbeit	S.	1
Teil I: Die Entwicklung der Verteilungstheorie seit der Grenzproduktivitätstheorie	S.	8
Kapitel I: Ausgangspunkt: Kritik an der Grenzproduktivitätstheorie	S.	8
Kapitel II: Neue Ansatzpunkte zu einer gesamtwirtschaftlichen Verteilungstheorie	S.	14
I. Erneuerungen in der Verteilungstheorie selbst	S.	14
1. Keynes-Kaldor: Die Bedeutung der Einkommensverwendung für die Verteilung	S.	14
2. Carl Föhl: Die Einbeziehung struktureller Gewinne	S.	20
3. M.Kalecki: Die Rolle des Monopolisierungsgrades	S.	32
4. K.E.Boulding: Der Einfluß der Liquiditätsstruktur	S.	38
5. E.Preiser: Die Unterscheidung allgemeiner Existenzbedingungen und spezieller Entstehungsursachen der Gewinne	S.	48
6. W.Krelle: Der Ansatz zu einer dynamischen Verteilungstheorie	S.	55
II. Neue Gesichtspunkte aus der Finanztheorie	S.	61
1. E.Rolph: Die These von der Rücküberwälzung der Verbrauchssteuern	S.	62
2. C.Föhl: Die These von der vollen Überwälzung der Gewinnsteuern auf den Preis	S.	66
3. T.Haavelmo: Die A-neutralität des ausgeglichenen Budgets und ihre Bedeutung für die Verteilung	S.	68
Teil II: Versuch einer systematischen Darstellung einer gesamtwirtschaftlichen Verteilungstheorie	S.	72
Kapitel III: Die Bestimmungsfaktoren der Einkommensverteilung anhand eines einfachen Modelles	S.	72

II

I. Die Annahmen	S. 72
II. Darstellung der Theorie	S. 76
III. Der Einfluß des Staates auf die Einkommensverteilung	S. 95
IV. Einige Schlußfolgerungen	S. 113
V. Zur Problematik der Annahmen	S. 123
 Kapitel IV: Der Einfluß der Preisbewegungen auf die Verteilung	 S. 131
I. Einbeziehung von Zins- und Lohnbewegungen in das Modell	S. 132
1. Die Bedeutung der Zinsänderungen für die Einkommensverteilung	S. 132
2. Die Bedeutung der Lohnvariationen für die Einkommensverteilung	S. 141
II. Anwendung der Theorie auf das Zusammenspiel der Verteilungspolitik zwischen Staat, Notenbank, Gewerkschaften und Unternehmerverbänden	S. 148
1. Die Beziehung zwischen Staat und Notenbank	S. 150
2. Das Zusammenwirken der Politik der Gewerkschaften, der Unternehmerverbände und der Notenbank	S. 155
3. Das Zusammenwirken von Staat, Notenbank und Unternehmerverbänden	S. 163
4. Das Zusammenwirken aller vier Gruppen	S. 166
 Kapitel V: Einkommensverteilung und internationaler Handel	 S. 170
 Kapitel VI: Zusammenfassung	 S. 183
 Anhang: Kritik an der Grenzproduktivitätstheorie	 S. 191
I. Die Problematik in der traditionellen Verteilungstheorie	S. 191
1. Einkommensverteilung, ein Problem der Produktionslenkung	S. 191
2. Die Verteilung erfolgt durch den Markt	S. 192
4. Eine einheitliche Theorie für die Preise der Güter und Produktionsfaktoren	S. 194
3. Eine einheitliche Theorie für Lohn, Zins und Rente	S. 193

III.

5. der statische Charakter der Theorie	S. 195
6. Der einzelwirtschaftliche Ansatz der Theorie und ihre gesamtwirtschaftliche Krönung im Eulerschen Theorem	S. 195
II: Kurze Darstellung der Grenzproduktivitätstheorie	S. 196
1. Die Annahmen	S. 196
2. Das Gleichgewicht in der Einzelfirma	S. 197
3. Das Gleichgewicht auf dem Einzelmarkt	S. 199
4. Das Gleichgewicht in der gesamten Wirtschaft	S. 200
5. Das Eulersche Theorem	S. 200
III: Kritik an der ursprünglichen Fassung der Theorie	S. 202
1. Die kausale Erklärung muß der funktionellen weichen	S. 203
2. Auch das Angebot muß untersucht werden	S. 204
3. Gilt die Theorie in ihrer vereinfachten Form nur für eine kapitallose Wirtschaft?	S. 207
4. Bestimmen nicht Machteinflüsse die Verteilung?	S. 209
5. Die Beschränkung auf die Konkurrenz entspricht nicht der Wirklichkeit	S. 210
6. Die Annahme der Gewinnmaximierung und nur eines Aktionsparameters bedarf der Überprüfung	S. 214
7. Kritik Nr. 1 an der Konstanz der übrigen Faktoren	S. 217
8. Kritik Nr. 2 an der Konstanz der übrigen Faktoren	S. 219
9. Die Unteilbarkeit der Produktionsfaktoren verändert die kurzfristige Verteilung	S. 222
10. Konkurrenz und homogen-lineare Produktionsfunktion lassen kein Gleichgewicht zu	S. 223
11. Nominale oder reale Betrachtung?	S. 224
IV: Kritik an den Annahmen der verbesserten Fassung der Theorie	S. 227
1. Die Unterscheidung von primärer und sekundärer Verteilung ist nicht mehr gerechtfertigt	S. 228
2. Auch die Einteilung in funktionelle und personelle Verteilung ist unzumutbar	S. 230

IV.

3. Die Verteilung wird nur als Mittel zur Produktionslenkung, nicht als eigenes Problem gesehen S. 231
4. Wir brauchen eine Theorie der Lohnquote und nicht des Lohnsatzes S. 232
5. Die Unterstellung des Sayschen Theorems entspricht nicht der Wirklichkeit S. 233
6. Hier Theorie des Volkseinkommens, dort Theorie der Verteilung - der Zusammenhang fehlt S. 234
7. Die traditionelle Theorie ist nicht dynamisierbar S. 235
8. Die Einkommensverteilung wird teilweise als Problem, teilweise als Datum gesehen S. 237

EINLEITUNG

PLAN DIESER ARBEIT

"Die Gesetze zu bestimmen, die die Verteilung regulieren, ist das Hauptproblem in der Politischen Ökonomie." (Ricardo)

Die Frage, mit der wir uns in dieser Arbeit beschäftigen wollen, lautet: wie groß ist der Anteil der Arbeiter und Unternehmer am Sozialprodukt, wie groß ist das gesamte Lohn- und Gewinneinkommen, wie groß sind Lohn- und Gewinnquote? Weiterhin: welches sind die Bestimmungsfaktoren dieser Anteile und welches ist der Prozeß, durch den diese Faktoren die Größe dieser Anteile bestimmen?

Wir befassen uns also mit einem verteilungstheoretischen Problem. Der umfassende und komplexe Charakter der Verteilungsproblematik erfordert allerdings, daß wir uns auf einen kleinen Teilausschnitt der Verteilungstheorie beschränken. Wichtige Probleme mußten unberücksichtigt bleiben.

Wir haben uns in erster Linie eine zeitliche Beschränkung auferlegt. Wir haben uns auf die Theorien beschränkt, die seit der Grenzproduktivitätstheorie entwickelt wurden. Wir mußten darauf verzichten, unser Problem dogmengeschichtlich in die Vergangenheit zurückzuverfolgen.

Diese zeitliche Beschränkung brachte allerdings auch eine sachliche mit sich. Wir werden unser Augenmerk vorwiegend auf die gesamtwirtschaftliche Fragestellung der Verteilungstheorie richten. Damit unterscheiden wir uns von der Grenzproduktivitätstheorie, die in der Hauptsache einzelwirtschaftliche Aspekte untersucht. Wir folgen darin einem allgemeinen Trend der Verteilungstheorie zur gesamtwirtschaftlichen Betrachtung hin. Allerdings wurden in neuerer Zeit auch eine Reihe mikroökonomischer Gewinntheorien entwickelt, die wir infolge dieser Beschränkung außer Acht lassen mußten. ¹⁾

1) z.B. B.S.Keirstead, Theory of Profits and Income Distribution, Oxford 1953 - J.Marchal, The Construction of a New Theory of Profit, in:Am.Ec.Rev. 1951 S.548 ff. - P.L.Barnstein, Profit Theory, where do we go from here, in:Quarterly Jl. of Ec. 1953 407 ff.

Eine dritte Beschränkung ergibt sich aus der Frage, nach welchem Einteilungsprinzip wir die einzelnen Einkommensbezieher zu größeren Einkommensgruppen zusammenfassen sollen. Wir können die Wirtschaftssubjekte nach ihrer Funktion unterscheiden die sie im wirtschaftlichen Prozeß erfüllen: wir teilen dann die Bevölkerung in Arbeiter, Bodenbesitzer und Kapitalisten ein entsprechend den drei üblichen Produktionsfaktoren Arbeit, Boden und Kapital. Wir sprechen hier von einer funktionalen Einkommensverteilung. Es war dies die Fragestellung der klassischen und neoklassischen Theorie.

Wir können die Bevölkerung aber auch nach der Einkommenshöhe einteilen, die die einzelnen Einkommensbezieher erreichen. Bei dieser Fragestellung sprechen wir von personeller Einkommensverteilung.

Bis jetzt hatten wir die Wirtschaftssubjekte nach vorwiegend gedanklichen Unterscheidungsprinzipien eingeteilt. Wir können aber auch fragen, wie sich das Gesamteinkommen auf tatsächlich bestehende, soziale Gruppen verteilt. Wir unterscheiden dann z.B. zwischen Unternehmern und Arbeitern. Wirtschaftlich gesprochen teilen wir die Einkommensbezieher danach ein, ob sie kontraktlich festgelegte oder Residualeinkommen erhalten.

Nur für diese letzte Einteilung wollen wir uns in dieser Arbeit interessieren. Wir behandeln somit weder die funktionelle noch die personelle Einkommensverteilung. Unsere Problematik liegt sozusagen zwischen diesen beiden Theorien. Die Begriffe: Unternehmer - Arbeiter sind der funktionellen Verteilungstheorie entlehnt. Bei der funktionellen Verteilung nehmen wir jedoch die Gesamtsumme der kontraktlich-festgelegten Einkommen als gegeben an und fragen nach der Aufteilung dieses Einkommens auf Arbeit, Boden und Kapital. Wir dagegen nehmen die Gesamtsumme der kontraktlichen Einkommen als Problem. Hierin besteht der Zusammenhang, aber auch der Unterschied zur funktionellen Verteilungstheorie. Gemeinsam mit der personellen Verteilungstheorie ist unserer Problematik die Bedeutung der Einkommenshöhe. Wir teilen zwar nicht wie bei der personellen Verteilungstheorie die Wirtschaftssubjekte nach ihrer Einkommenshöhe ein. Trotzdem unterscheiden sich auch bei unserer Betrachtung die Unternehmer von

den Nichtunternehmern durch eine unterschiedliche Konsumneigung, eine Größe, die selbst wiederum von der Einkommenshöhe abhängt.

Wenn wir weiterhin von Verteilungstheorie sprechen, so wollen wir unsere Betrachtung stets auf die Frage nach den Bestimmungsfaktoren der Einkommensverteilung einschränken. Damit sehen wir einmal von den Wirkungen einer Umverteilung auf die anderen wirtschaftlichen Problemgrößen (Beschäftigung, Produktionslenkung, Wachstum) ab. Wir lassen zum andern jegliche Beschreibung bestehender Lohn- und Gewinnformen außer Acht. Unter Umverteilung wollen wir dabei jede Veränderung der Verteilung, unter Umverteilungspolitik jede bewußt herbeigeführte Veränderung der Verteilung verstehen, unabhängig davon, durch welche Datenänderung diese Umverteilung erreicht wurde.

Unsere Arbeit hätte durch statistische Ergänzungen viel gewonnen. Trotzdem mußten wir auf jede statistische Hilfe verzichten. Die vorhandenen Statistiken zur Verteilung wurden aufgrund bestimmter Annahmen gewonnen, die durch die Ergebnisse unserer Untersuchung als problematisch erscheinen. Es schien deshalb nicht mehr ratsam, diese Statistiken zu benutzen, da sie für unsere Probleme nichts Wesentliches beitragen konnten.

Da wir in dieser Arbeit versuchten, die einzelnen literarischen Beiträge zu einer gewissen systematischen Theorie zusammenzuschmelzen, konnten nicht alle gesamtwirtschaftlichen Theorien berücksichtigt werden. Eine Behandlung sämtlicher Beiträge hätte die Einheitlichkeit dieser Arbeit zerstört. Deshalb mußte auf sie verzichtet werden.

Schließlich konnten die in dieser Arbeit behandelten Beiträge nicht in dem Ausmaße dargestellt werden, wie es vielleicht erwünscht wäre. Wegen des Anfangsstadiums dieser Verteilungslehre konnten wir nicht auf fertige Theorien zurückgreifen. Vielmehr mußten Anregungen aus den verschiedensten Bereichen der allg. Theorie zusammengetragen werden. Wiederum wäre der einheitliche Rahmen dieser Arbeit gesprengt worden, hätten wir jede dieser Theorien in ihrer ganzen Problematik analysiert. Daraus folgte wiederum eine Beschränkung.

Wenden wir uns nun dem Aufbau unserer Arbeit zu. Wir haben uns zuerst zu fragen, ob die heutige allg. Verteilungstheorie: die Theorie der Grenzproduktivität eine befriedigende Antwort auf unsere Frage zu geben vermag. Wir werden die Frage

verneinen müssen. Trotzdem erscheint eine Auseinandersetzung mit der Grenzproduktivitätstheorie für notwendig.

Nachdem wir gezeigt haben, daß die traditionelle Verteilungstheorie unsere spezielle Fragestellung nicht beantworten kann, können wir uns dem zweiten Schritt unserer Untersuchung zuwenden. Wir müssen nach einer Theorie suchen, die gesamtwirtschaftliche Fragestellungen erlaubt. Nun sind seit der Entwicklung der Grenzproduktivitätstheorie eine Reihe neuerer Verteilungsmodelle geschaffen worden, die sich speziell mit unserer gesamtwirtschaftlichen Fragestellung beschäftigen. Eine allgemeine Anerkennung konnte bis auf den heutigen Tag keine dieser Theorien finden. Doch führt uns jede dieser Theorien zu einer anderen Fragestellung unseres Problems, so daß wir durch die Darstellung und Besprechung dieser Theorien die verschiedensten Seiten unserer Verteilungsproblematik kennenlernen und so langsam die Lösung unserer Frage vorbereiten.

Diese Erneuerung und Wiederbelebung einer gesamtwirtschaftlichen Verteilungstheorie erfolgte von zwei Gebieten: von seiten der Verteilungstheorie und von seiten der Finanztheorie. Diese Erneuerung von zwei Seiten der Theorie war durch die traditionelle Trennung zwischen primärer und sekundärer Verteilung notwendig geworden. Denn die eigentliche Verteilungstheorie, die Grenzproduktivitätstheorie befaßte sich nur mit den Problemen der primären Verteilung. Die sekundäre Verteilung und die Untersuchung ihrer Auswirkungen wurden der finanzwirtschaftlichen Überwälzungstheorie überlassen. Die Zusammenschmelzung beider Problemgruppen zu einer einheitlichen Theorie konnte nunmehr nur mit Hilfe der Verteilungs- und Finanztheorie erreicht werden.

In erster Linie haben wir die Bedeutung der Einkommensverwendung für die Verteilung herauszuarbeiten. Obwohl sich Keynes vor allem mit beschäftigungspolitischen Problemen befaßte und die verteilungspolitischen Aspekte ausklammerte, eignet sich seine Theorie dennoch, den Einfluß der Einkommensverwendung auf die Verteilung zu erkennen.

Einen Schritt weiter führt uns sodann die Frage, wie sich die strukturellen Differenzialgewinne in eine gesamt-

wirtschaftliche Verteilungstheorie einbauen lassen. Diese Fragestellung beleuchtet vor allem Föhls Beitrag. Aber auch die Monopolgewinne müssen in unsere Betrachtung miteinbezogen werden. Die Rolle des Monopolisierungsgrades läßt sich am besten mit Kaleckis Theorie untersuchen.

Den Einfluß der Liquiditätsstruktur und damit der monetären Faktoren läßt sich mit Bouldings Theorie zeigen. Wir kennen nun die Rolle der Einkommensverwendung, der strukturellen Differentialgewinne, des Monopolisierungsgrades und der monetären Faktoren für die Einkommensverteilung. Aufgrund dieser Vorüberlegungen ist es nun leicht einzusehen, daß wir zwischen zweierlei Bestimmungsfaktoren der Einkommensverteilung unterscheiden müssen: den allgemeinen Existenzbedingungen und den spezifischen Entstehungsursachen. Diese Erkenntnis vermittelt uns vor allem ein Aufsatz Preissers. Schließlich können wir noch anhand eines Vortrages von Krelle einige dynamische Aspekte einer Verteilungstheorie studieren.

Die Beiträge aus der Phasentheorie sind mit den Namen Rolph, Föhl und Haavelmo verknüpft. Wir haben zu zeigen, daß auch die Probleme der sekundären Einkommensverteilung mit demselben theoretischen Apparat behandelt werden können wie die Probleme der primären Einkommensverteilung. Einen ersten Schritt zu dieser Betrachtungsweise ging Rolph bei seiner Überlegung über die Rücküberwälzbarkeit der Verbrauchssteuern. Föhl schließlich folgert die Überwälzbarkeit der Gewinnsteuern aus den gleichen Modellen, aus denen er auch allgemeinverteilungspolitische Folgerungen zog. Damit wird jedoch die Unterscheidung zwischen primärer und sekundärer Einkommensverteilung fragwürdig. Der Beitrag Haavelmos ist vielleicht am schwierigsten zu erkennen. Obwohl er wie Keynes die verteilungstheoretische Problematik aus seinen Überlegungen ausschloß, dürfen seine Ergebnisse in einer gesamtwirtschaftlichen Verteilungstheorie genau so wenig übersehen werden wie die Ergebnisse der Keynesischen Theorie.

Der dritte große Schritt unserer Arbeit besteht darin, diese einzelnen Bausteine zu einer systematischen Theorie zusammenzufügen, zu einer Theorie, die uns die Beantwortung unserer anfangs gestellten Frage ermöglichen soll. Noch müssen wir allerdings mit den denkbar einfachsten Annahmen beginnen, um an

Dieses Modell der Verteilungstheoretischen Zusammenhänge voll zu erfassen. Wir sehen von einer geschlossenen Wirtschaft ohne staatliche Aktivität aus und sehen vorläufig von den Reaktionen der Wirtschaftssubjekte auf Preis-, Lohn- und Zinsveränderungen ab. Dieses einfache Modell erlaubt uns, die Bestimmungsfaktoren der Verteilung des Sozialproduktes zu erkennen.

Nun können wir Schritt für Schritt die Annahmen der Wirklichkeit wiederum annähern. Zuerst führen wir den Staat ein und fragen nach den Auswirkungen der staatlichen Aktivität auf die Verteilung. Sodann untersuchen wir die Rolle der Preis-, Lohn- und Zinsbewegungen, indem wir die Reaktionen der Unternehmer und Haushalte auf Veränderungen in diesen Größen mitberücksichtigen. Schließlich öffnen wir die Grenzen zum Ausland und fragen nach dem Einfluß des Außenhandels.

Unser dritter großer Schritt enthält stets einen theoretischen wie auch einen politischen Teil. Dabei soll die theoretische Untersuchung stets als Vorfrage zur Lösung des politischen Problems angesehen werden.

Die Frage nach den Bestimmungsfaktoren der Einkommensverteilung im dritten Kapitel ist rein theoretisch. Sie dient jedoch zur Beantwortung der politischen Frage, mit welchen wirtschaftlichen Kräften der Staat bei einer Umverteilung zu rechnen habe. Der Einfluß der Preis-, Lohn- und Zinsbewegungen ist wiederum ein theoretisches Anliegen. Seine Kenntnis vermittelt uns jedoch die verteilungspolitischen Möglichkeiten und die Bedeutung des Staates, der Gewerkschaften, der Unternehmerverbände und der Notenbank. Wenn wir sodann nach dem Einfluß des Außenhandels fragen, wenden wir uns wiederum der Theorie zu. Doch diese Theorie soll eine politische Frage lösen: In welchem Verhältnis stehen die außenhandels- und verteilungspolitischen Ziele zueinander? Geht das eine Ziel auf Kosten des anderen oder unterstützen sich beide Ziele gegenseitig?

Wir haben nun noch ein kurzes Wort zu den Ergebnissen dieser Arbeit zu sagen. Auch die Formen unter einem theoretischen und politischen Aspekt betrachtet werden.

Theoretisch wollten wir eine gesamtwirtschaftliche Verteilungstheorie darlegen, die wiederum den Zusammenhang mit der übrigen mikroökonomischen Theorie herstellt. Wir hatten

einmal in der klassischen und neoklassischen Lehre diese enge Einheit zwischen den wichtigsten Theorien: Produktionslenkung und Einkommensverteilung - die zwei Grundprobleme der traditionellen Lehre - wurden als zwei verschiedene Seiten ein- und desselben Prozesses betrachtet. Die gleichen formalen Werkzeuge(Theorien) wurden auf Probleme der Produktionslenkung wie der Einkommensverteilung angewandt. In der Zwischenzeit wurde eine gesamtwirtschaftliche Lehre entwickelt, die mit der neoklassischen Theorie brach. In der Verteilungslehre hielt man jedoch immer noch an der Grenzproduktivitätstheorie fest. Wir besitzen somit eine Theorie, die die Bildung des Volkseinkommens erklärt und eine Theorie, die die Verteilung ein- und desselben Volkseinkommens erklärt. Beide Theorien stehen völlig isoliert nebeneinander. Dieser Zustand ist unbefriedigend. Ihn zu beseitigen, ist das theoretische Anliegen dieser Arbeit.

Wirtschaftspolitisch haben wir zu zeigen versucht, daß die klassische Forderung staatlicher Umverteilung (Expansion des Staatsbudgets bei ausgeglichenem Haushalt) aufgrund unserer Ergebnisse fragwürdig erscheint. Wir haben jedoch andere staatliche Möglichkeiten entwickelt, die eine wirksame Umverteilung garantieren. Eine staatliche Umverteilung erscheint somit dann wie es als prinzipiell möglich, sofern der Staat nur die notwendigen Maßnahmen ergreift und von den überkommenen Prinzipien der Budgetführung abkommt.

TEIL I

DIE ENTWICKELUNG DER VERTEILUNGSTHEORIE BEI DER GRENZPRODUKT-
THEORIEN

KAPITEL I

AUSGANGSPUNKT: KRITIK AN DER GRENZPRODUKTIVTHEORIEN

Wir haben uns in diesem Kapitel zu fragen, ob die heutige allgemeine Verteilungstheorie: die Theorie der Grenzproduktivität eine befriedigende Antwort auf unsere Fragestellung zu geben vermag. Wir werden die Frage verneinen müssen. Trotzdem erscheint eine Auseinandersetzung mit der Grenzproduktivitätstheorie für notwendig. Erstens gilt sie auch heute noch in weiteren Kreisen als die einzig legitime und gut durchdachte Theorie der Verteilung, auch wenn sie immer mehr als unbefriedigend erachtet wird. Zweitens sucht sie auf unsere Frage nach dem gesamten Lohn- und Gewinnsinkommen eine Antwort zu geben, eine Antwort, mit der wir uns auseinandersetzen müssen, auch wenn wir sie nicht als genügend ansehen. Zwar ist die Grenzproduktivitätstheorie in erster Linie mikroökonomisch ausgerichtet. Sie versucht jedoch die mikroökonomischen gewonnenen Ergebnisse auf die Gesamtwirtschaft zu übertragen. Sie führt auch das gesamte Leohns-einkommen letztlich auf die Grenzproduktivität zurück und versucht mit Hilfe des Eulerschen Theorems das Verschwinden des Gewinnsinkommens in Gleichgewicht zu beweisen. Damit bewegt sie sich jedoch eindeutig innerhalb unserer gesamtwirtschaftlichen Problematik.

Drittens macht ein weiterer Grund die Auseinandersetzung mit der Grenzproduktivitätstheorie notwendig. Auch wenn wir allein nach den gesamtwirtschaftlichen Aspekten der Verteilungstheorie fragen, müssen wir unsere gesamtwirtschaftliche Theorie auf Annahmen über einzelwirtschaftlichen Verhaltens der Wirtschaftssubjekte aufbauen. Damit berühren jedoch auch wir den Bereich der mikroökonomischen Grenzproduktivitätstheorie. Wir müssen ihre einzelwirtschaftlichen Ergebnisse in unserer gesamtwirtschaftlichen Theorie berücksichtigen. Dazu ist eine vorherige Auseinandersetzung mit der Grenzproduktivitätstheorie notwendig.

Es sei jedoch ausdrücklich bemerkt, daß sich unsere Kritik auf unsere Fragestellung bezieht. Es wird nicht bezweifelt, daß sich die Grenzproduktivitätstheorie für die Lösung anderer Probleme eignen mag. Das kann und soll hier nicht untersucht werden.

Eine Kritik setzt eine knappe Darstellung der Theorie voraus. Wurde doch die Grenzproduktivitätstheorie in der verschiedensten Schattierungen vorgetragen. Bevor wir mit der

Kritik beginnen, müssen wir wissen, was wir unter Grenzproduktivitätstheorie verstehen, welche Fassung wir zugrunde legen wollen.¹

Wir können zwei Arten der Kritik unterscheiden. Zuerst richten wir uns gegen die ursprüngliche Fassung dieser Theorie. Doch durch Ergänzungen und Modifizierungen lassen sich diese Schwächen beheben. Wir gelangen dann zu einer modernen Fassung der traditionellen Verteilungstheorie, bei der allerdings von einer Theorie der Grenzproduktivität nicht mehr viel zu spüren ist. Immerhin: das Fundament blieb erhalten.

Eine zweite Kritik richtet sich gegen die neuere Version. Ansatzpunkt dieser Kritik ist der einzelwirtschaftliche Charakter dieser Theorie.

Wir können jedoch hier in diesem Kapitel die Ergebnisse dieser Kritik nur zusammenfassen. Die ausführliche Begründung dieser Kritik erfolgt im Anhang.

Unsere Kritik an der Grenzproduktivitätstheorie ist eine Kritik an den Fragestellungen und Annahmen wie auch an den Ergebnissen.

1. In erster Linie ist die Grenzproduktivitätstheorie vorwiegend einzelwirtschaftlich, unsere Fragestellung jedoch gesamtwirtschaftliche interessiert. Die Grenzproduktivitätstheorie gewinnt ihre Ergebnisse aus der mikroökonomischen Betrachtung und überträgt diese Ergebnisse mehr oder weniger unverändert auf die Gesamtwirtschaft. Eine eigentliche Trennung zwischen Mikro- und Makroökonomie gibt es für sie noch nicht. Die gesamtwirtschaftliche Betrachtung erwächst bei ihr aus der Aufaddierung einzelwirtschaftlicher Größen. Die neuere Theorie hat jedoch gezeigt, daß das, was für eine Einzelwirtschaft gilt, noch lange nicht für die Gesamtwirtschaft wahr zu sein braucht. Wir dürfen die einzelwirtschaftlichen Überlegungen nicht mehr einfach auf die Gesamtwirtschaft sinngemäß übertragen. Damit werden jedoch die Aussagen der Grenzproduktivitätstheorie über das

¹) Die kurze Darstellung der Grenzproduktivitätstheorie erfolgt im Anhang dieser Arbeit.

gesamte Lohn- und Gewinneinkommen grundsätzlich bezweifelt.

2. Wir brauchen eine Theorie, die sich in erster Linie mit verteilungspolitischen Problemen beschäftigt. Bei der Grenzproduktivitätstheorie steht jedoch das Problem der Produktionslenkung im Vordergrund. Die Einkommensverteilung wird nur als Mittel zur Lösung dieses Problems angesehen. Damit ist jedoch die traditionelle Theorie weniger geeignet, unsere spezifische Fragestellung zu beantworten, da diese eine vorwiegend verteilungspolitische Betrachtungsweise verlangt.

3. Die Grenzproduktivitätstheorie befaßt sich nur mit der sogenannten primären Einkommensverteilung. Die Behandlung der sekundären Verteilung wird der Finanztheorie (Überwälzungstheorie) zugewiesen. In Wirklichkeit gibt es nur eine Einkommensverteilung und nur einen einheitlichen Kreis von Bestimmungsfaktoren der Einkommensverteilung. Mit dieser Auseinanderrennung eines einheitlichen Prozesses verschließt man sich jedoch der eigentlichen verteilungspolitischen Problematik. Der volle Zusammenhang des Problems wird nicht mehr erkannt.

4. Auch die Beschränkung auf die funktionelle Einkommensverteilung ist für unser Problem ungenügend. Einerseits stehen die Bestimmungsfaktoren der Lohn- und Gewinnquote in engem Zusammenhang zu der personellen Einkommensverteilung. Andererseits interessieren wir uns -- wie schon gesagt -- nicht für die Aufteilung des Sozialproduktes nach funktionalen Gesichtspunkten. Wir müssen die Einkommensempfänger in tatsächlich bestehende soziale Gruppen einteilen. Diese Einteilung fällt jedoch nicht immer mit der Unterscheidung in Produktionsfaktoren zusammen.

5. Die traditionelle Verteilungstheorie fragt nach den Lohnsätzen, nicht nach dem Lohneinkommen und der Lohnquote. Das Lohneinkommen ergibt sich, indem man den Lohnsatz mit der gegebenen, konstanten Beschäftigung multipliziert. Teilt man dann dieses Lohneinkommen noch durch das ebenfalls gegebene Sozialprodukt, so erhält man die Lohnquote. Sobald man jedoch den Beschäftigungsgrad und die Mkt. des Sozialproduktes nicht als gegeben, sondern ebenfalls als variabel annimmt, ist mit der Bestimmung des Lohnsatzes unser Problem noch nicht zu Ende ge-

löst. Die Grenzproduktivitätstheorie stellt dann allenfalls nur noch einen Bestimmungsfaktor des gesamten Lohnes inkommens und der Lohnquote dar. Damit reicht jedoch die Grenzproduktivitätstheorie nicht mehr aus, unser Problem zu lösen.

6. Wenn wir jedoch zur Bestimmung der Lohn- und Gewinnquote die Bestimmungsfaktoren des Beschäftigungsgrades und des Sozialproduktes berücksichtigen müssen, brauchen wir eine einheitliche Theorie der Bildung und Verteilung des Sozialproduktes. Doch gerade dies läßt die traditionelle Verteilungstheorie vermissen. In der traditionellen Lehre besitzen wir eine Theorie, die die Entstehung und Höhe des Sozialproduktes erklärt, und eine andere Theorie, die die Verteilung ein und desselben Sozialproduktes behandelt. Ein Zusammenhang zwischen beiden Theorien ist nicht gegeben. Ist dieser Zustand schon ohnehin unbefriedigend, so läßt er jedenfalls keine Lösung unseres Problems mit Hilfe der überkommenen theoretischen Instrumente zu.

Diese 6 kritischen Punkte weisen auf Unterschiede in der Fragestellung hin. Ferner geht jedoch die Grenzproduktivitätstheorie auch von Annahmen aus, die unserer Ansicht nach nicht mehr der Wirklichkeit entsprechen und die somit von unseren Annahmen abweichen.

1. Soweit die Grenzproduktivitätstheorie auf die Makroökonomie angewandt wird, geht man vom Sayschen Theorem aus. Diese Annahme entspricht zumindest heute nicht der Wirklichkeit. Bei unserer heutigen Bankenvorfassung besitzen wir keinen Mechanismus, der die Gesamtnachfrage dem Gesamtangebot jeweils anpaßt. Wir haben damit zu rechnen, daß die Gesamtnachfrage größer oder auch kleiner als das gesamte Angebot ist. Über-, Unter- und Vollbeschäftigung sind somit a priori gleich wahrscheinlich, wir müssen von den Keynesschen Annahmen einer Konsum- und Investitionsneigung ausgehen, die nicht jeweils zusammen gleich eins sind. Wir müssen von der Annahme ausgehen, daß das Saysche Theorem gerade nicht gilt. Damit werden jedoch die gesamtwirtschaftlichen Folgerungen der Grenzproduktivitätstheorie für unser Problem fragwürdig.

2. Die Grenzproduktivitätstheorie geht von der Annahme allgemeiner Konkurrenz und der Gewinnmaximierung aus. Man läßt sich - wie die Marktformentheorien gezeigt haben -

die Annahme allgemeiner Konkurrenz durch Annahmen anderer monopolartigen Verhaltensweisen ersetzen, ohne daß die Grenzproduktivitätstheorie dadurch zusammenbricht. Die Ergebnisse der Monopoltheorien lassen sich relativ einfach in die Grenzproduktivitätstheorie einbauen. Doch damit ist der Kritik an den Verhaltensweisen nur zum Teil entsprochen. Auch die Annahme der Gewinnmaximierung stößt auf vielfache Kritik. Nun können wir zwar anstelle der Gewinnmaximierung keine andere allgemein anerkannte Annahme über die Verhaltensweise der Produzenten setzen. Wir müssen vielmehr verschiedene Verhaltensweisen zur Auswahl stellen.

3. Bei dem Versuch, etwas über die Gewinnhöhe auszusagen, unterstellt die Grenzproduktivitätstheorie (Eulersches Theorem) eine homogen-lineare Produktionsfunktion. Diese Annahme steht jedoch - wie Stigler gezeigt hat¹ - in einem gewissen Widerspruch zu der Annahme der allgemeinen Konkurrenz. Die eine Annahme schließt zumindest langfristig die andere aus. Lassen wir jedoch eine dieser Annahmen fallen, so wird die Aussage über die Gewinnhöhe unbestimmt.

Diese kritischen Punkte richteten sich gegen die Annahmen der Grenzproduktivitätstheorie. Schließlich führen jedoch die verschiedenen Fragestellungen und Annahmen auch zu unterschiedlichen Ergebnissen. Somit wendet sich unsere Kritik auch an die Ergebnisse der traditionellen Verteilungstheorie.

1. Wenn wir die Annahme der homogen-linearen Produktionsfunktion oder die Annahme der allgemeinen Konkurrenz fallen lassen, ergibt sich nicht mehr, daß der Gewinn im Gleichgewicht verschwindet. Wir brauchen also eine Theorie, die uns angibt, wie hoch der Gewinn im Gleichgewicht ist und welches seine Bestimmungsfaktoren sind.

2. Wenn wir die Annahmen des Sayschen Theorems aufgeben, beeinflussen Beschäftigungs- und Einkommenschwankungen die Einkommensverteilung, und es ist nicht mehr richtig, daß nur die Grenzproduktivitätstheorie die Verteilung bestimmt. Die Grenzproduktivitätstheorie ist also neben anderen Theorien zu betrachten.

1) siehe Anhang Seite 223 dieser Arbeit

3. Wenn wir von der Annahme der Gewinnmaximierung abweichen und z.B. Durchschnittsgewinnkalkulation unterstellen, ist die Grenzproduktivität nicht einmal mehr ein direkter Bestimmungsfaktor unter anderen. Andere Größen bestimmen dann die Verteilung.

Damit haben wir jedoch gezeigt, daß wir nach anderen theoretischen Instrucenten zur Lösung unseres Problems suchen müssen. Damit befaßt sich unser zweites Kapitel

KAPITEL II

NEUE ANSATZPUNKTE ZU EINER GESAMTWIRTSCHAFTLICHEN VERTEI-

LUNGSTHEORIE

7. ERNEUERUNGEN IN DER VERTEILUNGSTHEORIE SELBST

1. KEYNES-KALDOR: DIE BEDEUTUNG DER EINKOMMENSVERTEILUNG FÜR DIE VERTEILUNG

Wenn sich Keynes auch in erster Linie mit Problemen der Beschäftigung auseinandersetzte und sich für Einkommensverteilung nur soweit interessierte, als Umverteilungen auch den Beschäftigungsgrad beeinflussen, so ist man sich heute dennoch im klaren, daß neue Versuche in der Verteilungstheorie die Ergebnisse der keynesschen Theorie nicht außer acht lassen dürfen. Eine Theorie, die die Entstehung des Volkseinkommens erklärt, darf nicht zusammenhanglos neben einer Theorie stehen, die sich die Verteilung desselben Einkommens zum Thema stellt. Eine Theorie der Verteilung darf nicht von der Annahme der Vollbeschäftigung ausgehen, wenn keine Kräfte abzusehen sind, die eine automatische Tendenz zur Vollbeschäftigung in sich bergen.

Soweit ist Keynes' Bedeutung für die Verteilungstheorie verständlich. Es mag jedoch verwundern, wenn W. Kaldor¹ in einem kürzlich veröffentlichten Aufsatz erklärte, Keynes' theoretischer Apparat könne alternativ für die Erklärung der Verteilung und des Beschäftigungsgrades benützt werden. Dies erstaunt, weil doch Keynes die Einkommensverteilung in die Rolle eines Datums drängte, weil doch Keynes die Wirkungen auf die Beschäftigung, und nicht die Ursachen der Verteilung untersuchte.

Und trotzdem mag Kaldor recht haben, wenn er von einer "keynesschen" Verteilungstheorie spricht. Keine fertige Theorie, aber recht brauchbare Grundlagen hat uns die keynessche Lehre geliefert.

Im Mittelpunkt einer keynesschen Verteilungstheorie dürfte die bekannte Gewinngleichung stehen, die Keynes in

1) W. Kaldor, Alternative Theories of Distribution, in: The Review of Economic Studies 1955/56 XXIII S. 83 ff

seinem Treatise² entwickelte, in seiner allgemeinen Theorie³ hingegen wiederum fallen ließ.

Der Gewinn ist gleich der Investition abzüglich der Ersparnisse: $Q = I - S$. Unter Q versteht Keynes die unerwarteten, dynamischen Gewinne, unter I die Summe aller freiwilligen und unfreiwilligen Nettoinvestitionen, unter S die freiwilligen und unfreiwilligen Ersparnisse der Produktionsfaktoren und die Ersparnisse aus den erwarteten Gewinnen. Diese Gewinnformel ist aus keynesschen Identitätsgleichungen abgeleitet und deshalb tautologisch richtig.

Ausgangspunkt ist die Definitionsgleichung der Q -Gewinne. Vom gesamten Volkseinkommen (Y) spaltet Keynes die unerwarteten, dynamischen Gewinne, die sogenannten "windfall profits" ab. Das Volkseinkommen zerfällt somit in die Q -Gewinne (Q) und in die restlichen Einkommen. In diesen zweiten Teil des Volkseinkommens gehen die gesamten Faktoreinkommen, sowie die erwarteten Gewinne (Pionier-, Monopol- und Differentialgewinne) ein. Wir wollen sie der Kürze halber erwartete Einkommen nennen (E'), obwohl sie natürlich auch die unerwarteten Faktoreinkommen enthalten. Es gilt nun die Gleichung: $Y = Q + E'$ oder: $Q = Y - E'$ (1)

Das Volkseinkommen (Y) können wir in Konsum- (C) und Investitionsausgaben (I) zerlegen. Wir erhalten damit eine zweite Gleichung: $Y = C + I$ (2).

Die erwarteten Einkommen (E') werden entweder konsumiert (C') oder gespart (S'). Nun wissen wir, daß Konsumausgaben stets geplant werden müssen, da es keine unerwarteten Konsumausgaben gibt. Der geplante Konsum ist somit gleich dem gesamten Konsum: auf der anderen Seite können die Empfänger unerwarteten Einkommens, in unserem Modell also die Empfänger von Q -Gewinnen, keinen Konsum planen, sie erwarten ja kein Einkommen. Soweit die Unternehmer dennoch Konsumausgaben planen, tun sie dies als Empfänger erwarteten Einkommens. Somit fällt auch der Konsum der Empfänger erwarteten Einkommens mit dem Gesamtkonsum zusammen: $C' = C$.

Da schließlich die Ersparnisse (S) definitionsgemäß nur Ersparnisse aus erwarteten Einkommen darstellen, dürfen wir beide Größen einander gleichsetzen: $S = S'$. Das erwartete Einkommen (E') ist also gleich dem gesamten Kon-

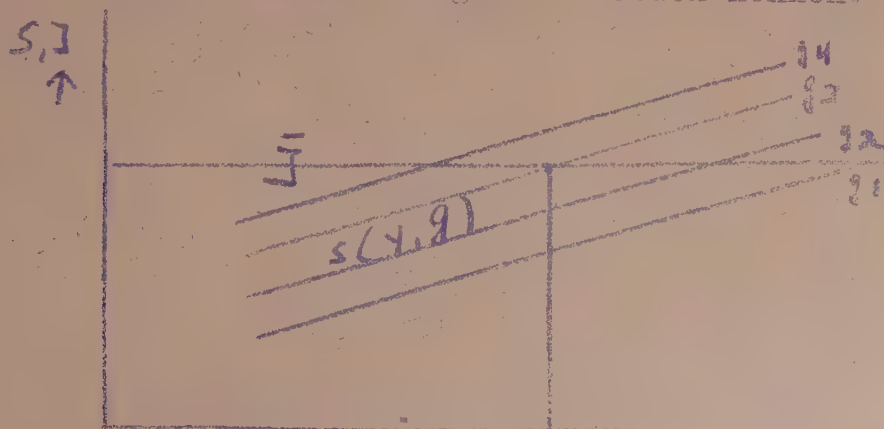
sum (C) plus der gesamten Ersparnis (S): $E' = C + S$ (3).

Setzen wir nun in Gleichung 1 ($Q = Y - E'$) für das Volkseinkommen (Y) die Gleichung 2 ($Y = C + I$) und für das erwartete Einkommen (E') die Gleichung 3 ($E' = C + S$), so erhalten wir die gesuchte Gewinnformel: $Q = Y - E' = C + I - C - S = I - S$

Was haben wir von dieser Gewinn Gleichung zu halten? Identitätsgleichungen müssen nach ihrer Zweckmäßigkeit beurteilt werden. Der Gewinn wird in dieser Formel auf die Investitions- und Sparneigung zurückgeführt. Diese wiederum können von einer mikroökonomischen Theorie der Verhaltensweisen erklärt oder können statistisch berechnet werden. In dieser Hinsicht scheint die keynessche Formel recht brauchbar zu sein. Doch sie erklärt nur eine spezielle Gewinnart, Gewinne, die im Gleichgewicht verschwinden. Wer an die Möglichkeit einer allgemeinen Gewinntheorie glaubt, wird diese Formel weit ungünstiger beurteilen.

Jedoch nicht an diese Formel dachte Kaldor, als er von einer keynesschen Verteilungstheorie sprach. Kaldor bezog sich auf die "Allgemeine Theorie", in der Keynes seine Gewinnformel fallen gelassen hatte.

In der "Allgemeinen Theorie" wird nur nach den Bestimmungsfaktoren des gesamten Einkommens, nicht nach dessen Aufteilung auf Unternehmer und Faktoren gefragt. Die Höhe des Volkseinkommens wird durch die Spar- und Investitionsneigung erklärt. Die Investition gilt als autonom, die Ersparnisse hängen einmal von der Höhe des Volkseinkommens, zum andern von der Einkommensverteilung ab. Da bei einem dreiebenen Volkseinkommen mit den Gewinnen auch die Faktoreinkommen bekannt sind, gilt, daß die Ersparnisse auch als Funktion des Volkseinkommens und der Gewinne aufgefaßt werden können.



Denn wir diese Zusammenhänge an Hand eines Diagrammes durchdacht haben, ergibt sich, daß unser Modell einen Freiheitsgrad besitzt. Wir können - wie es Keynes getan hat - die Einkommensverteilung als gegeben annehmen. Dann bestimmen Investition und Ersparnis die Höhe des Volkseinkommens. Wir können jedoch auch die Höhe des Volkseinkommens als gegeben unterstellen, und dann determinieren Investition und Ersparnis die Einkommensverteilung.

Kaldor hat freilich eine etwas andere Deutung der keynesschen Theorie versucht. Er geht von der keynesschen Multiplikationstheorie aus. Nehmen wir der Einfachheit halber an, die Nichtunternehmer würden nicht sparen, und die Investition sei autonom konstant. Für diesen speziellen Fall geht die Identitätsgleichung: $I = S$ in die Formel: $I = S_u$ (S_u = Ersparnis der Unternehmer) über: die Investition ist gleich der Ersparnis der Unternehmer. Die Ersparnis der Unternehmer können wir aber als Bruchteil des Gewinnes ausdrücken: $S_u = s_u \cdot G$ ($s_u = S_u/G$, G = Gewinn). Damit ist jedoch: $I = S_u = s_u \cdot G$ oder: $G = I \cdot 1/s_u$. Der Gewinn ist gleich der Investition multipliziert mit dem reziproken Wert der Unternehmerersparnis. Diesen reziproken Wert können wir in Analogie zum Einkommensmultiplikator den Gewinnmultiplikator nennen.

Diesen Gewinnmultiplikator können wir auch aus der Gewinngleichung: $G = I + C_u$ (C_u = Unternehmerkonsum) ableiten. (Im Gegensatz zu der Gewinnformel des Treatise bezieht sich hier der Gewinn auf sämtliche Gewinn-elemente. Deshalb müßte die Gleichung genauer lauten: $G = I + C_u - S_f - E_f$ = Ersparnis der Faktoren. Für unseren Spezialfall nahmen wir jedoch an, S_f sei null. Wir können also in unserer Gleichung die Ersparnis der Faktoren vernachlässigen).

Wie groß ist der Gewinnzuwachs (dG) bei einer Zunahme der Investition um dI ?

$$\frac{dG}{dI} = \frac{dC_u}{dG} \cdot \frac{dG}{dI} + 1$$

Formen wir diese Gleichung etwas um¹ und ersetzen die Grenzgrößen durch Gesamt- und Durchschnittsgrößen, so erhalten wir unseren Gewinnmultiplikator: $G = I \cdot 1/s_u$.

Die Multiplikatortheorie kann somit einmal zur Erklärung des Volkseinkommens, zum andern zur Bestimmung der Profithöhe verwendet werden. Da diese Theorie konstantes Volkseinkommen voraussetzt, ist mit der Profithöhe auch die Lohnsumme bekannt.

Lassen wir unsere vereinfachte Annahme, die Nicht-Unternehmer würden nicht sparen, fallen. Die Identitätsgleichung lautet dann: $I = S_u + S_f$. Wiederum schreiben wir die Ersparnisse der Unternehmer und Faktoren als Bruchteile der jeweiligen Einkommensarten an: für die Unternehmer ersparnis setzen wir: $s_u G$, für die Faktorenersparnis: $s_f E_f$ ($s_f = S_f/E_f$, E_f = Einkommen der Faktoren). Die Identitätsgleichung geht über in: $I = s_u G + s_f E_f$. Da aber die Einkommen der Faktoren (E_f) gleich dem gesamten Volkseinkommen (Y) abzüglich der Gewinne (G) sind ($E_f = Y - G$), können wir auch: $I = s_u G + s_f (Y - G)$ schreiben. Durch einige Umformungen² ergibt sich schließlich:

$$G = \frac{1}{(s_u - s_f)} I = \frac{s_u}{(s_u - s_f)} Y$$

1) Wir bringen das erste Glied der rechten Seite dieser Gleichung ($dC_u/dG \cdot dG/dI$) auf die linke Seite, klammern dG/dI aus: $dG/dI(1 - dC_u)$, ersetzen den Ausdruck: $1 - dC_u$ durch dS_u und dividieren die ganze Gleichung durch diesen Ausdruck, ersetzen die Grenzsparneigg. (dS_u) durch die durchschnittliche Sparneigung der Unternehmer (s_u), den Gewinnzuwachs durch den gesamten Gewinn und die Investitionszunahme durch die gesamte Investition. Dann erhalten wir den gewünschten Ausdruck.

2) Wir multiplizieren das zweite Glied der rechten Seite aus: $s_f(Y - G) = s_f Y - s_f G$, fassen das erste und dritte Glied zusammen und klammern G aus: $(s_u - s_f)G$, bringen das 2. Glied ($s_f Y$) auf die Gegenseite, dividieren die ganze Gleichung durch den Ausdruck: $(s_u - s_f)$ und vertauschen schließlich die Seiten. Dann erhalten wir den gewünschten Ausdruck.

Beim Einkommensmultiplikator mußte die Konsumneigung kleiner als eins sein, wenn ein stabiles Gleichgewicht zustande kommen sollte. Beim Gewinnmultiplikator dagegen ist die Voraussetzung für ein stabiles Gleichgewicht, daß die Sparneigung der Unternehmer größer ist als die der Produktionsfaktoren.

Sicherlich liegt in diesen beiden Gedankengängen ein Beitrag zur Verteilungstheorie. Und trotzdem müssen wir diese Umdeutungen des keynesschen Apparates eher einen Rückschritt nennen. Denn will man die keynessche Theorie auf das Verteilungsproblem anwenden, so muß man Konstanz des Volkseinkommens und der Beschäftigung unterstellen. Keynes' Bedeutung für die allgemeine Theorie lag jedoch gerade darin, gezeigt zu haben, wie fragwürdig die Vollbeschäftigungsannahme sei. Eine brauchbare Verteilungstheorie muß Schwankungen in der Einkommenshöhe berücksichtigen können. Wenn Kaldor in dem angegebenen Sinne von einer Keynesschen Verteilungstheorie spricht, tut er Keynes unrecht.

Der kritische Punkt der "keynesschen" Verteilungstheorie liegt in dem Freiheitsgrad. Volkseinkommenshöhe und Verteilung sind gleicherweise Ergebnisse des ökonomischen Prozesses. Wenn dies aus der keynesschen Theorie nicht hervorgeht, so liegt dies darin, daß sie eine wichtige Beziehung vernachlässigt, die dann das Problem eindeutig determiniert hätte.

In der "keynesschen" Theorie werden die Problemgrößen einseitig auf die Bedingungen der Güternachfrage zurückgeführt. Annahmen über die Verhaltensweisen bei der Produktion der Konsumgüter hätten zu einer eindeutigen Bestimmung des Gleichgewichtes geführt.

Kaldor zählt vier Gründe auf, weshalb die keynessche Theorie nur begrenzt richtig wäre. Erstens könne der Reallohn nicht unter ein bestimmtes Existenzminimum fallen. Zweitens könne auch die Profitrate nicht unter ein gewisses Niveau sinken, da andernfalls der Anreiz zur Investition verschwinde. Als dritten Grund führt Kaldor den Monopolisierungsgrad an, der ebenfalls verhindere, daß die Profitrate unter eine Mindestrate falle. Und schließlich wendet Kaldor ein, daß auch die Investitionsrate (das Verhältnis der Investition zum Sozialprodukt) von der

Profitrate nicht unabhängig sei, so daß die Profitrate selbst zum Problem würde und somit ein Freiheitsgrad entstünde.

Die zwei ersten Einwendungen Kaldors setzen dem Gewinnmultiplikator eine obere und untere Grenze. Äußere, nicht-wirtschaftliche Kräfte verhindern, daß Lohn und Profit diese Grenzen überschreiten. Das eigentliche ökonomische Problem bleibt bestehen: zu bestimmen, wie sich die Einkommen innerhalb dieser Grenzen einspielen. Daß es Grenzen überhaupt gibt, besagt nur, daß sich das ökonomische Gesetz nicht unbegrenzt entfalten könne. Da aber diese Grenzen durch außerökonomische Kräfte gesetzt werden, betrifft diese Kritik nicht das ökonomische Problem selbst. Es bleibt die Aufgabe, die wirtschaftlichen Gesetzmäßigkeiten zu beschreiben.

Es ist richtig, daß der Monopolisierungsgrad die Höhe der Gewinne mitbestimmt. Das ist jedoch kein Einwand, das ist eine Ergänzung der Keynesschen Theorie. Wir haben gesehen, die Keynessche Theorie besitzt stets einen Freiheitsgrad, nicht nur - wie Kaldor glaubte - wenn die Investitionsrate von der Profithöhe abhängt. Wir brauchen einen weiteren Bestimmungs-faktor, um die Entstehung der Gewinne erklären zu können. Der Monopolisierungsgrad liefert einen solchen Bestimmungsgrund. Damit entfällt jedoch Kaldors Kritik an der Keynesschen Theorie.

2. CARL FÖHL: DIE EINBEZIEHUNG DER ENTSCHEIDUNG ÜBER DEN LÖHN

Etwa zur gleichen Zeit, als Keynes seine "Allgemeine Theorie" veröffentlichte, brachte in Deutschland Carl Föhl eine Arbeit unter dem Titel: "Geldschöpfung und Wirtschaftskreislauf"¹ heraus, in der er Ansätze zu einer Verteilungstheorie entwickelte.

¹) C.Föhl, Geldschöpfung und Wirtschaftskreislauf, 2. Aufl. Berlin 1955 - siehe auch: C.Föhl, Die Erhaltung der Vollbeschäftigung, Nordisk Tidsskrift for Teknisk Økonomi Dez. 1941 - derselbe, Kinematik und Dynamik des Wirtschaftskreislaufes, Nordisk Tidsskrift for Teknisk Økonomi Sept. 1940

Ausgangspunkt seiner Überlegungen war die Keynesische Gewinnformel: $Q = I - S$

Während jedoch Keynes unter Q nur die "windfall profits", nur die unerwarteten, dynamischen Gewinne verstand, bezieht Föhl seine Betrachtungen auf den gesamten Gewinn einschließlich der statischen Monopol- und Differentialgewinne. In Abweichung von Föhl wollen wir die Gesamtgewinne mit G bezeichnen und nur dann von Q sprechen, wenn wir die unerwarteten dynamischen Gewinne im Auge haben.

Da Föhl den gesamten Gewinn untersucht, weicht seine Gewinnformel von der Keynesischen ab. Unter Gewinn versteht Föhl den Teil des Volkseinkommens, der nicht als Faktoreinkommen ausbezahlt wird: $G = Y - E_F$.

Für das Volkseinkommen (Y) gilt nun die Gleichung: $Y = C + I$ und für das Faktoreinkommen (E_F) die Gleichung: $E_F = C_F + E_F (C_F = \text{Konsum der Faktoren})$. Berücksichtigen wir diese Beziehungen, so geht unsere Gewinndefinitions-gleichung über in: $G = C + I - C_F - S_F$. Wenn wir noch bedenken, daß der Gesamtkonsum (C) in den Konsum der Unternehmer (C_U) und der Faktoren (C_F) zerfällt, daß also der Ausdruck: $C - C_F$ gleich dem Unternehmerkonsum (C_U) ist, so erhalten wir die Föhlische Gewinnformel: $G = I + C_U - S_F$. Der Gewinn ist gleich der gesamten effektiven Nachfrage der Unternehmer abzüglich der Ersparnis der Faktoren.

Vergleichen wir die Föhlische mit der Keynesischen Gewinnformel, so stellen wir zwei Unterschiede fest: Da sich Föhl auch auf die erwarteten Gewinne bezieht, muß er auf der einen Seite die Konsumausgaben der Unternehmer berücksichtigen. Auf der anderen Seite hängen bei Föhl aus den gleichen Gründen die Gewinne nur von den Ersparnissen der Faktoren, nicht wie bei Keynes von der gesamten Ersparnis ab.

Könnten wir unterstellen, daß die Investition, der Unternehmerkonsum und die Ersparnis der Nichtunternehmer konstant und autonom seien, so wäre mit dieser Gleichung die Gewinnhöhe eindeutig bestimmt. Wir müssen jedoch annehmen, daß die Inve-

1) Einen weiteren wichtigen Unterschied werden wir bei der Darstellung der Theorie Preisers auf Seite 48 f. dieser Arbeit kennenlernen.

stition vom Zinssatz und von der Gewinnhöhe, daß der Unternehmerkonsum von der Gewinnhöhe, und die Ersparnis der Faktoren von der Höhe des Faktoreinkommens abhängen. In diesem Falle brauchen wir eine weitere Beziehung, um die Gewinnhöhe und zusammen mit dem Sozialprodukt auch die Höhe der Faktoreinkommen zu bestimmen.

Zur Lösung dieses Problems machte G. Fühl in seiner "Geldschöpfung" folgende Annahmen:

a) Die Investition ist eine Funktion des Zinses und der Gewinnhöhe. Steigenden Gewinnen entsprechen steigende Investitionen, steigenden Zinssätzen jedoch abnehmende Investitionen.

Die Gesamtersparnis setzt sich aus der Ersparnis der Unternehmer und der Nichtunternehmer zusammen. Die Ersparnis der Unternehmer ist eine Funktion des Gewinnes, die Ersparnis der Faktoren eine Funktion des Faktoreinkommens. Beide Funktionen weisen eine Sparneigung auf, die positiv und kleiner als eins ist und die mit wachsendem Einkommen zunimmt. Die Sparneigung der Unternehmer ist jedoch bei jeder Einkommenshöhe größer als die der Nichtunternehmer. Beide Funktionen zusammen ergeben die Gesamtsparfunktion, die die gleichen Eigenschaften aufweist wie die Sparfunktionen der Unternehmer und Nichtunternehmer. Sie hängt von der Gewinnhöhe und vom Faktoreinkommen ab. Da gleichzeitig mit dem Gewinn und dem Faktoreinkommen das Volkseinkommen bekannt ist, könnten wir die Gesamtersparnis auch als Funktion des Volkseinkommens und des Gewinnes ansehen. Nehmen Gewinne oder das Volkseinkommen zu, so steigt auch die Gesamtersparnis.

c) Die Nominallohnsätze und Preise sind konstant.

d) Jedem Investitionsvolumen entspricht (nach dem Brettagsgesetz) eine ganz bestimmte Beschäftigung und - da die Nominallohnsätze gegeben sind - auch eine ganz bestimmte Lohnsumme: das Einkommen der Faktoren in der Investitionsgüterindustrie.¹

1) Wir sehen also von anderen Produktionsfaktoren der Einfachheit halber ab.

e) Die Kapazität der Konsumgüterproduktion ist konstant und zu 100 % ausgenutzt. Wir sehen somit einmal davon ab, daß die Investitionen zu einer Vergrößerung der Kapazität in der Konsumgüterindustrie führen können. Der Kapazitätseffekt der Investitionen wird negiert, oder wir betrachten eine recht kurze Periode, innerhalb der die Investitionen noch nicht ausgereift sind. Andererseits schließen wir Schwankungen in der Konsumgüterproduktion aus. Daraus ergibt sich (wiederum nach dem Ertragsgesetz) eine bestimmte Beschäftigung und ein bestimmtes Lohneinkommen in der Konsumgüterindustrie.

Aus den Annahmen a), c), d) und e) ergibt sich, daß das Einkommen der Faktoren eine Funktion des Zinssatzes und der Gewinnhöhe ist. Wir können nämlich nach Annahme d) jedem Investitionsvolumen ein bestimmtes Faktoreinkommen zuordnen, das in der Investitionsgüterindustrie verdient wird. Diesem Faktoreinkommen aus der Investitionsgüterindustrie können wir das Nichtunternehmereinkommen der Konsumgüterindustrie hinzuzählen, da ja dieses nach Annahme e) konstant ist. Wir erhalten somit das gesamte Faktoreinkommen als Funktion der Investitionen. Diese hängen jedoch selbst wiederum nach Annahme a) vom Zinssatz und vom Gewinn ab. Somit ergibt sich, daß auch die Höhe der Faktoreinkommen eine Funktion des Zinsfußes und des Gewinnes ist.

Wir können jetzt die Bestimmung der Einkommensverteilung aufzeigen. Als Bausteine dieser Theorie dienen die Investitions- und Gesamtspareneigung und die Abhängigkeit der Faktoreinkommen vom Zins und Gewinn. An Hand einer Schalttafel sollen die Zusammenhänge erklärt werden. Dazu zeichnen wir ein Achsenkreuz auf.

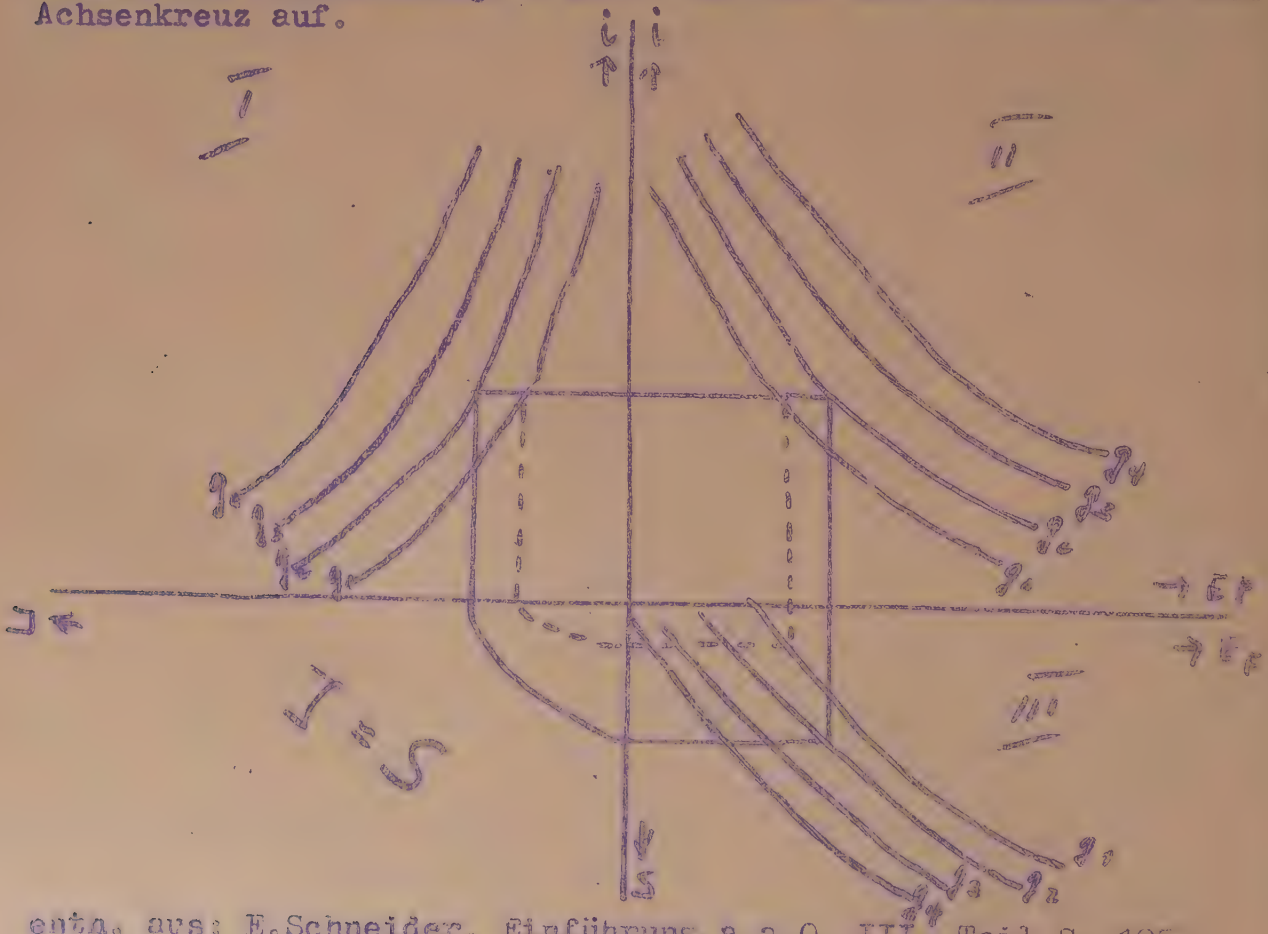


Diagramm I enthält die Investitionsfunktion. Die Abszissenachse mißt nach links die Höhe des Investitionsvolumens, die Ordinatenachse nach oben die Zinshöhe. Der Gewinn wird als Parameter eingezeichnet. Steigenden Gewinnen entsprechen zunehmende Abstände der Investitionskurve vom Ursprung.

In Diagramm II zeichnen wir die Abhängigkeit des Faktoreinkommens vom Zinsfuß und Gewinn. Auf der Abszissenachse tragen wir nach rechts die Höhe des Faktoreinkommens, auf der Ordinatenachse nach oben die Zinshöhe ab. Wiederum gilt der Gewinn als Parameter, wiederum entsprechen steigenden Gewinnen zunehmende Abstände der Funktion vom Ursprung.

Diagramm III schließlich zeigt die Sparfunktion. Auf der Abszissenachse lesen wir nach rechts die Höhe des Einkommens der Faktoren, auf der Ordinatenachse nach unten die Gesamtsparsumme ab. Auchmals geht der Gewinn als Parameter in die Betrachtung ein, und mit steigenden Gewinnen verschiebt sich die Sparfunktion nach links-unten.

Dieses Modell besitzt einen Freiheitsgrad: den Zinsfuß. Bestimmen wir ihn autonom, so sind Volkseinkommen und Einkommensverteilung im Gleichgewicht determiniert. Wenn bei einer bestimmten Höhe des Zinssatzes gibt es nur einen Gewinn, bei dem die Investition der Ersparnis entspricht. Diese Gleichheit ist jedoch eine notwendige Bedingung für ein Gleichgewicht.

Um diese Gleichgewichtssituation zu ermitteln, gehen wir von einer beliebigen Höhe des Gewinnes aus. Der Gewinn sei G_1 . Diesem Gewinn entspricht bei einem gegebenen Zins in Diagramm I eine bestimmte Investition, in Diagramm II ein bestimmtes Faktoreinkommen und in Diagramm III zusammen mit dem Faktoreinkommen eine bestimmte Ersparnis. Ist die Investition größer (kleiner) als die Ersparnis, so ist der angenommene Gewinn kleiner (größer) als der Gewinn im Gleichgewichtszustand. Wir müssen also einen höheren Gewinn unterstellen. Der Gewinn sei G_2 . Diesem Gewinn entspricht eine höhere Investition, ein höheres Faktoreinkommen und eine erhöhte Ersparnis. Die Ersparnis nimmt zu, weil Faktoreinkommen und Gewinne zugenommen haben. Wenn wir nun annehmen - und dies ist die Stabilitätsbedingung im Hölischen Modell - die Sparneigung (ebenfalls auf den Gewinn bezogen) größer als die Investitionsneigung (ebenfalls auf den

Gewinn bezogen), dann hat sich die Spanne zwischen Investition und Ersparnis verringert und es besteht eine Tendenz zum Gleichgewicht.

Die Schwäche dieses Modells liegt in der Annahme des konstanten Güterangebotes (Konsumgüter). Eine Zunahme der Investition vergrößert das Einkommen der Unternehmer und Nichtunternehmer und damit die Nachfrage nach Konsumgütern. Das führt zu einer Vergrößerung des nominalen Konsumgüterangebotes. Das widerspricht jedoch den Annahmen des Föhlischen Modells. Wir müssen also unterstellen, die Konsumgüternachfrage sei ebenfalls konstant und entspreche dem Konsumgüterangebot. Zusätzliche Einkommen würden also voll gespart werden: die Grenzspareneigung sei gleich eins. Wir müssen also unsere Annahme über die Spareneigung verändern, damit ein Gleichgewicht zustande kommt.

Zwar gibt es eine Gewinnhöhe, bei der die Investition der Gesamtersparnis entspricht, eine Gleichheit, die für gewöhnlich ein Gleichgewicht garantiert, nicht jedoch im Föhlischen Modell.

Um uns dies klar zu machen, müssen wir uns überlegen, was die Gleichgewichtsbedingung: $I = S$ bedeutet. Die Gleichgewichtsbedingung entsteht aus den beiden Einkommensgleichungen: $Y = C + I$ und $Y = C + S$. Die erste Gleichung zeigt die Aufteilung des Einkommens von der Ertragsseite, die zweite Gleichung dagegen von der Verwendungsseite. Die erste Gleichung bezieht sich auf das Güterangebot, die zweite auf die Güternachfrage. Unsere Gleichgewichtsbedingung fordert somit die Gleichheit von Güterangebot und Nachfrage für Konsum- und Investitionsgüter. Gleichgewicht besteht, wenn das gesamte Güterangebot der Nachfrage entspricht.

Denn dies jedoch nicht nur eine notwendige, sondern auch eine ausreichende Bedingung für das Gleichgewicht sein soll, so muß vollkommene Elastizität des (verfügbaren) Konsumgüterangebotes vorausgesetzt werden. In diesem Falle - und dies ist

das bedeutet, daß sich das Angebot stets der Nachfrage anpaßt.

die Situation, die Keynes vor Augen hatte - können wir aus der Gleichgewichtsbedingung: $C + I = C + S$ das C herauskürzen, und wir erhalten die bekannte Gleichung: $I = S$ als notwendige und ausreichende Bedingung. Föhl unterstellte jedoch Konstanz des Konsumgüterangebotes¹. Wenn wir somit nicht zugleich Konstanz der Konsumgüternachfrage voraussetzen können, müssen wir mit einem Auseinanderfallen von Angebot und Nachfrage nach Konsumgütern rechnen, und es gibt im Föhlschen Modell keinen Mechanismus, der diese beiden Größen ins Gleichgewicht bringt. Die $I=S$ -Bedingung ist zwar notwendig, aber nicht ausreichend.

Wenn wir Konstanz der Konsumnachfrage unterstellen, verliert das Föhlsche Modell viel von seiner Bedeutung. Damit stellt die Annahme des konstanten Konsumgüterangebotes den schwächsten Punkt dieser Theorie dar²). Daß diese Theorie auch einen Freiheitsgrad besitzt, ist demgegenüber nahezu unbedeutend. Wir können nachträglich vollkommen elastisches Geldangebot oder vollkommen elastische Geldnachfrage voraussetzen, und der Zinsfuß wird einzig und allein durch monetäre Faktoren bestimmt. In diesen Falle würde sich an unseren Ergebnissen nichts ändern, wenn wir den Zins als Problemgröße mit in unsere Betrachtung einbeziehen würden.

Auf der Tagung des Vereins für Sozialpolitik im September 1954 in Bad Nauheim³ trug Carl Föhl ein verbessertes Verteilungsschema vor⁴. Er ging dabei von folgenden Annahmen aus:

1) Föhl unterstellt in erster Linie Konstanz des gütermäßigen, realen Angebotes, bei Annahme der Konstanz der Preise bedeutet dies jedoch auch eine wertmäßige Konstanz.

2) C.Föhl, Geldschöpfung a.a.O. S. XV "Ich mußte faute de mieux die wirklichkeitsfremde Annahme machen, daß die Verbrauchsgüterkapazität immer voll ausgenutzt werde, und daß die Schwankungen des gesamten Beschäftigungsgrades allein durch die wechselnde Größe der Investition gegeben seien. Erst die Verbindung der strukturellen Daten mit den Verhaltenshypothesen führt zu einer befriedigenden Lösung des Problems".

3) vor den theoretischen Ausschuss

4) Der Vortrag ist abgedruckt in: Lohnhöhe und Beschäftigung, Schriften des Vereins für Sozialpolitik NF Bd. 11 Berlin-München 1955 - siehe auch Das Steuerparadoxon in: Finanz-Archiv NF Bd. 17 1956 S.1 ff. Hier wendet Föhl dieses Verteilungsschema auf die Probleme der Gewinnsteuerwirkungen an.

a) Die Investition hängt von der Höhe des Gewinnes ab. Statt dessen könnten wir auch annehmen, die Investition sei eine Funktion der Kapazitätsausnutzung, eine Annahme, die die Abhängigkeit der Investitionen von der Gewinnhöhe impliziert, da mit wachsender Kapazitätsausnutzung die Gewinne zunehmen.

b) Der Konsum der Unternehmer hängt von der Höhe der Gewinne, der Konsum der Faktoren von der Höhe der Faktoreinkommen ab.

c) Der Nominallohnsatz - nicht jedoch das Preisniveau - ist gegeben und konstant.

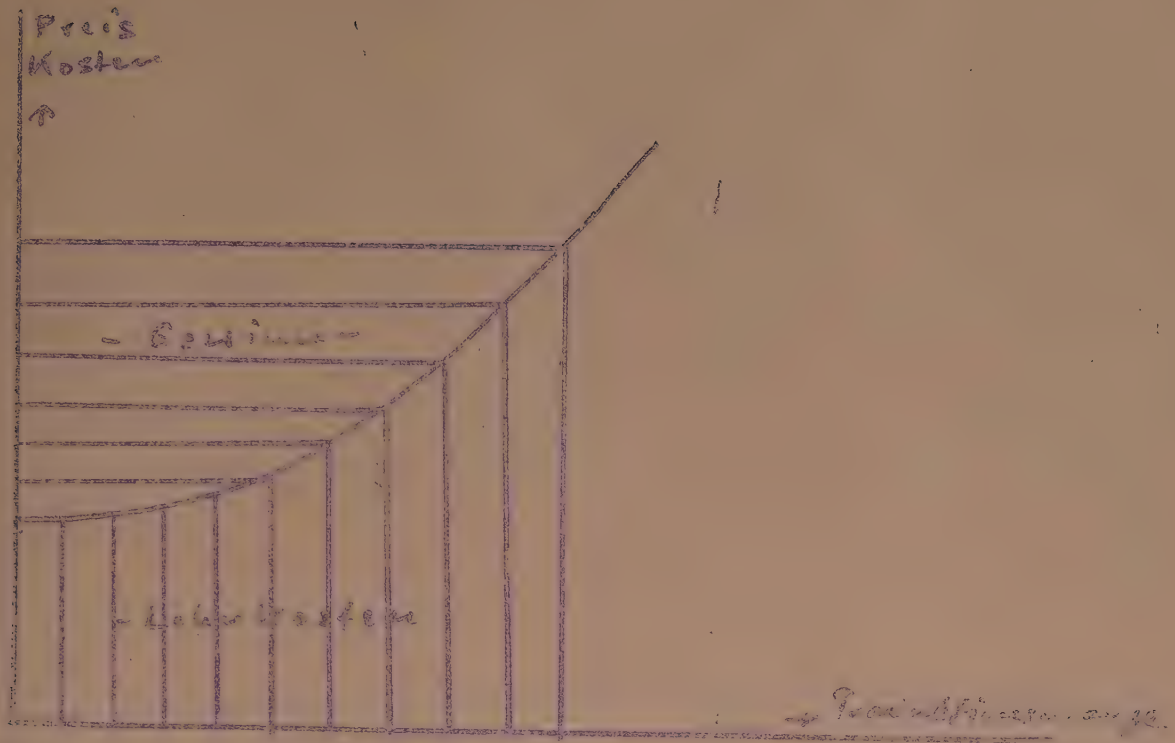
d) Die Kostenstruktur ist von Betrieb zu Betrieb verschieden. Wir haben Grenzbetriebe und intramarginale Unternehmen. Damit ein Betrieb seine Produktion aufnimmt oder weiterführt, ist notwendig, daß zumindest seine Durchschnittskosten gedeckt werden.¹

Nach einem Vorschlag Barones² läßt sich bei Kenntnis der Kostenstrukturen der einzelnen Betriebe eine Gesamtangebotskurve an Gütern konstruieren.³ Zu diesem Zwecke tragen wir auf der Abszissenachse eines Diagrammes die realen Gütermengen, auf der Ordinatenachse die durchschnittlichen Kosten und die Preise der Güter ab. Die Gefahr von Doppelzählungen und die Schwierigkeit des uneinheitlichen Maßstabes nicht homogener Güter umgehen wir, indem wir das Wertzuwachsverfahren anwenden. Wir tragen also nur den Wertzuwachs der einzelnen Betriebe auf der Abszissenachse ab und bewerten diesen "value added" zu Basispreisen. Der Einfachheit halber wollen wir wiederum nur die Lohnkosten berücksichtigen und von den Abschreibungen und den Kosten für die anderen Produktionsfaktoren absehen.

1) Implizit muß auch die Annahme der Mengenanpassung gemacht werden, weil es nur unter dieser Annahme sinnvoll erscheint, von einer Angebotskurve zu sprechen. Föhl behauptet allerdings, seine Betrachtungen gelten unabhängig von der Marktform.

2) E. Barone, Grundzüge der theoretischen Nationalökonomie, Bonn 1927 (Deutsche Übersetzung) S. 19 ff.

3) Die Frage, ob man aus einzelwirtschaftlichen Kostenkurven eine gesamtwirtschaftliche Angebotskurve bilden kann, war auf der Tagung des Vereins für Sozialpolitik 1956 in Köln Gegenstand eingehender Diskussion (Theoretischer Ausschuß). Dabei wurde festgestellt, daß man zwischen einer Aggregation und einer einfachen Aufsummierung scharf unterscheiden müsse. Eine einfache Addition der einzelwirtschaftlichen Kurven wurde nicht für möglich gehalten, wohl aber eine Aggregation.



entnommen aus: C. Föll, Lohnhöhe u. Besch. d. a. 190 S. 53
(mit kleiner Abänderung)

Wenn wir jeder Ausbringungsmenge die Durchschnittskosten des jeweiligen Betriebs zuordnen, so erhält man die Angebotskurve an Gütern.

Diese Angebotskurve gibt üblicherweise an, wieviel die Unternehmer bei alternativen Preisen produzieren. Wir können jedoch diese Kurve auch umgekehrt ablesen: Wie hoch muss der Preis sein, damit die Unternehmer bereit sind, eine bestimmte Produktionsmenge anzubieten.

Wir können jeder Produktionsmenge nicht nur einen Preis, sondern auch einen bestimmten Gewinn und bestimmte Kosten zuordnen. Da die Kostenstruktur von Betrieb zu Betrieb schwankt, der Preis aber zumindestens die Kosten des Grenzproduktes decken muß, erhalten die unternehmertenförmigen Unternehmen Differentialgewinne. Bei einer gegebenen Struktur der Kostenstruktur auf die einzelnen Betriebe ist also eine bestimmte Gewinnhöhe zugeordnet, damit die Unternehmer eine bestimmte Produktionsmenge herstellen. Der Gewinn, den das Unternehmen bei einer Ausbringungsmenge von q erwarten kann, ist also im Diagramm horizontal-schraffierter Fläche. Wenn also eine Produktionsmenge entspricht eine andere Gewinnsumme.

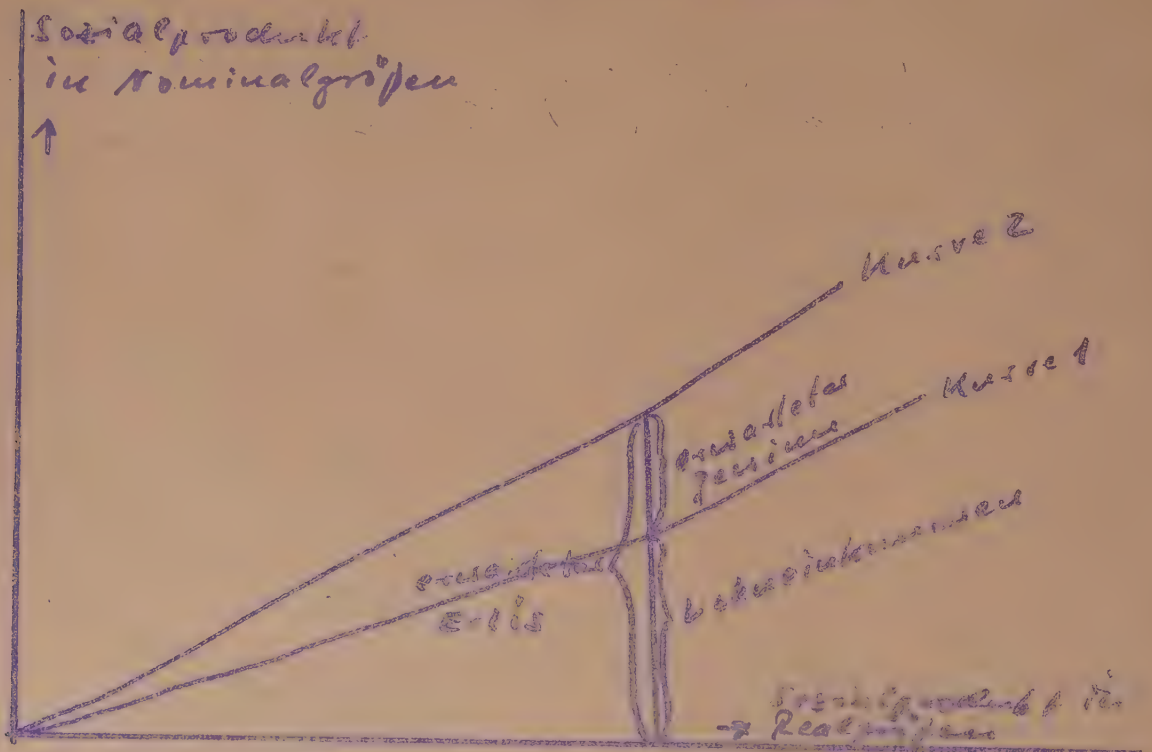
Dieser Ausbringungsmenge entspricht wirtschaftlich eine

bestimmte Nachfrage nach Arbeitskräften. Bei gegebenem Lohnsatz sind damit gleichzeitig die Lohnkosten bekannt, die zur Produktion der jeweiligen Ausbringungsmenge benötigt werden. Diese Kosten sind gleich der im Diagramm vertikal-schraffierten Fläche.

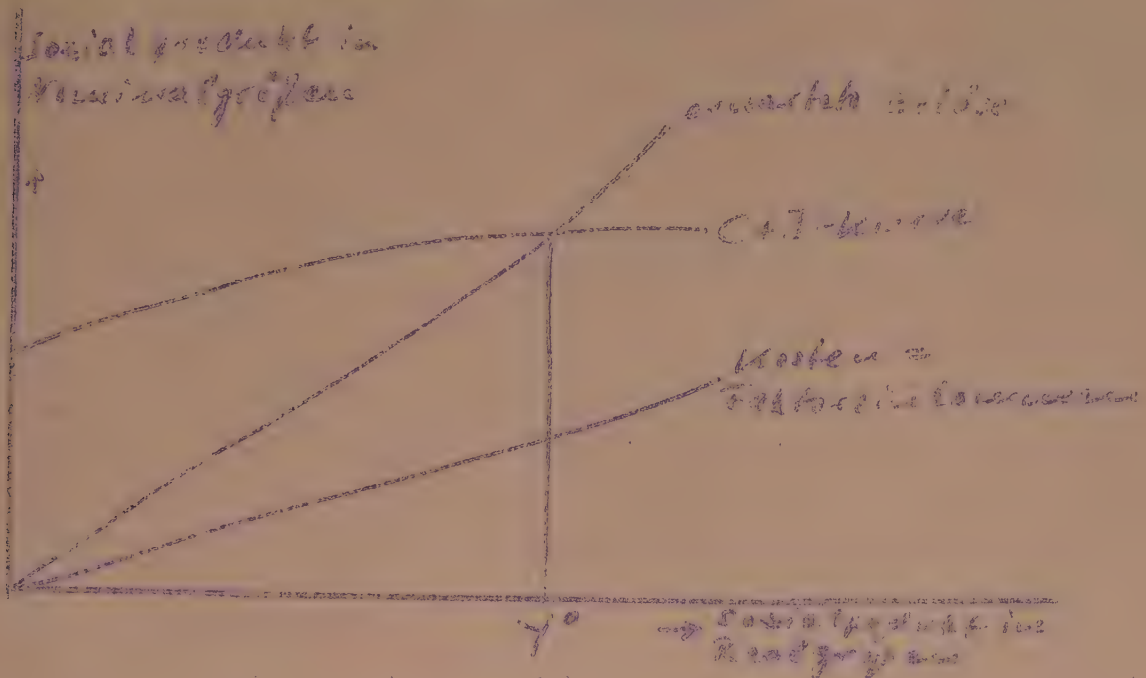
Wir können somit jeder Ausbringungsmenge eine bestimmte Lohnsumme und Gewinnhöhe zuordnen. Diese Beziehung zeichnen wir in ein neues Diagramm, in dem wir auf der Abszissenachse das Sozialprodukt in Realgrößen (die Produktionsmenge), auf der Ordinatenachse das Sozialprodukt in Nominalgrößen abtragen.

Kurve 1 gibt dabei die Höhe des Faktoreinkommens, Kurve 2 den erwarteten Erlös und der Abstand zwischen beiden Kurven schließlich den erwarteten Gewinn wieder.

Die Unternehmer werden nur dann die Produktion aufrechterhalten, wenn sie einen Gewinn erzielen, der ihren Erwartungen entspricht. Ist der tatsächliche Gewinn geringer als erwartet, so werden die Unternehmer ihre Produktion einschränken, bis tatsächlicher und erwarteter Gewinn zusammenfallen. Übersteigt jedoch der tatsächliche Gewinn den erwarteten, so werden die Unternehmer ihre Produktion ausdehnen.



Kennen wir die Höhe des Gewinnes und des Faktoreinkommens, so können wir mit Hilfe der Investitionsfunktion und der Sparneigung der Unternehmer und Nichtunternehmer jeder realen Sozialprodukthöhe eine bestimmte effektive Nachfrage zuordnen. Der Schnittpunkt dieser Kurve der effektiven Nachfrage mit der Kurve der erwarteten Erlöse gibt das Gleichgewicht an. Es determiniert die Höhe des nominalen und realen Sozialproduktes, die Höhe der Gewinne und der Faktoreinkommen.



entn. aus: C. Föhl, Löhnhöhe als IO, S. 58 (mit kleinen Abänderungen)

Diese Überlegungen gelten nur bei Konstanz des Lohnsatzes. Verändert sich der Lohnsatz, so verschieben sich die Kurve der Faktoreinkommen, die Kurve der erwarteten Erlöse und mit ihnen die Kurve der effektiven Nachfrage.

Weiterhin müssen wir bedenken, daß die Kurve der effektiven Nachfrage nicht der üblichen $C + I$ -Kurve im Keynes-schen Modell entspricht. Für gewöhnlich gilt die Kurvenfunktion nur für eine gegebene Einkommensverteilung. Bei Föhl jedoch wurde diese Kurve aus der Kostenkurve abgeleitet, so daß jedem Punkt der Föhl'schen Kurve der effektiven Nachfrage eine andere Einkommensverteilung entspricht.

Im Föhl'schen Modell werden Volkseinkommen und Einkommensverteilung wesentlich durch zwei Faktorgruppen bestimmt.

Die eine Gruppe ist die effektive Nachfrage, also die Sparneigung der Unternehmer und Nichtunternehmer sowie die Investitionsfunktion. Sie wird durch die $C + I$ -Kurve ausgedrückt. Die zweite Gruppe stellt die Kostenstruktur der Wirtschaft und die Verhaltensweise der Unternehmer dar. Diese wird durch die Kostenkurve und durch die Kurve der erwarteten Erlöse gekennzeichnet. Die eine Gruppe entspricht der Nachfrage, die andere dem Angebot.

Obwohl wir also zwei verschiedene Bestimmungsgruppen der Einkommensverteilung unterscheiden, wird im Föhlchen Modell die Kurve der effektiven Nachfrage aus der Angebots-(Kosten)kurve abgeleitet. Veränderungen in der Angebotskurve implizieren somit stets Veränderungen in der Nachfragekurve. Die Trennung zwischen beiden Bestimmungsgruppen ist nicht sauber durchgeführt. Damit gilt die gleiche Kritik, die wir auf Seite 226f dieser Arbeit an der Grenzproduktivitätstheorie ausübten. Der Versuch einer Bewegung entlang der Nachfragekurve führt zu einer Verschiebung der gesamten Kurve. Doch läßt sich immerhin - im Gegensatz zur Grenzproduktivitätstheorie - mit Hilfe der Investitions- und Sparfunktionen die Verschiebung der Nachfragekurve aufgrund Veränderungen in der Angebotskurve genau bestimmen.

3. M. KALECKI: DIE ROLLE DES MONOPOLISIERUNGSGRADES

Auch Kaleckis Verteilungstheorie schließt sich eng an den Keynes'schen Beitrag an. Im Gegensatz zu den anderen modernen Verteilungstheorien betont jedoch Kalecki die Bedeutung des Monopolisierungsgrades für die Einkommensverteilung.

Fünf Probleme sind es, die sich Kaleckis Verteilungstheorie stellt: die Bestimmung des Volkseinkommens, des Gewinnes und des Faktoreinkommens, der Lohn- und Gewinnquote.

Ist die Gewinnhöhe und die Lohnquote bekannt, so ergibt sich die Lösung der anderen Probleme von selbst:

Die Höhe des Volkseinkommens erhalten wir durch die Definitionsgleichung des Volkseinkommens: $Y = G + L$. Das Volkseinkommen wird in Gewinne (G) und in Lohneinkommen (L) aufgeteilt. Wir berücksichtigen weiterhin, daß die Lohnquote ex definitione gleich ist dem Verhältnis: Lohnsumme zu Volkseinkommen: $l = \frac{L}{Y}$. Wir können somit die Lohnsumme auch als Bruchteil des Volkseinkommens angeben: $L = l \cdot Y$. Setzen wir diesen Ausdruck $L = lY$ in die Definitionsgleichung des Volkseinkommens ein, so erhalten wir: $Y = G + l \cdot Y$, oder nach einigen Umformungen: ¹ $Y = \frac{G}{1-l}$. Wir erkennen daraus, daß mit der Gewinnhöhe und der Lohnquote auch das Volkseinkommen bekannt ist.

Kennen wir aber das Volkseinkommen, so können wir einmal zusammen mit der Gewinnhöhe die Gewinnquote (g) bestimmen: $g = \frac{G}{Y}$, unter Gewinnquote verstehen wir den Anteil der Gewinne am Volkseinkommen. Auf der anderen Seite ergeben Lohnquote und Volkseinkommen zusammen die Höhe der Lohneinkommen: $L = l \cdot Y$.

Unser Verteilungsproblem reduziert sich demnach auf die Bestimmung des Gewinnes und der Lohnquote. Beide Theorien (die Theorie des Gewinnes und die Theorie der Lohnquote) sind voneinander völlig getrennt. Die Profithöhe wird von Faktoren bestimmt, die mit den Bestimmungsfaktoren der Lohnquote

1) Wir bringen das 2. Glied der rechten Seite (17) auf die Gegenseite, klammern dort Y aus: $Y(1-l)$ und dividieren die Gleichung durch den Ausdruck: $(1-l)$.

nichts zu tun haben. Die Theorie der Profite wurde von Kalecki erstmals 1935 in der französischen Zeitschrift: *Revue d'économie politique*¹, die Theorie der Lohnquote vier Jahre später in seinen "Essays in the Theory of Economic Fluctuations"² entwickelt. Beide Theorien wurden in etwas abgeänderter Form 1954 in Kalecki "Theory of Economic Dynamics"³ wiederholt⁴.

Wir wenden uns zuerst Kaleckis Profittheorie zu. Das Volkseinkommen kann von der Verteilungsseite betrachtet werden, dann zerfällt es in Gewinne und Lohneinkommen: $Y = G + L$. Es kann aber auch von der Ertragsseite analysiert werden, dann gliedert es sich in den Konsum und in die Investition auf: $Y = C + I$. Die Gewinne und Löhne sind somit stets gleich den Konsum- und Investitionsausgaben, oder etwas anders ausgedrückt, der Gewinn ist gleich der gesamten effektiven Nachfrage ($C+I$) abzüglich des Lohneinkommens: $G = C + I - L$. Wir machen jetzt die vereinfachende Annahme, die Arbeiter würden ihr gesamtes Lohneinkommen für die Konsumption verwenden, ihre Ersparnis sei also gleich null. Bedenken wir noch, daß die Konsumausgaben, die nicht von den Arbeitern ausgehen, nur von den Unternehmern kommen können, dann lautet unsere Gewinn Gleichung: $G = C_u + I$. In der Höhe, in der die Unternehmer effektive Nachfrage ausüben also investieren oder konsumieren, erzielen sie Gewinne. Die Unternehmer bestimmen ihre Gewinnhöhe selbst durch ihre Konsum- und Investitionsentscheidungen.

Der Konsum der Unternehmer (C_u) hängt von der Gewinnhöhe ab, die Investition dagegen ist annähernd autonom:

$$G = C_u(G) + I.$$

1) Bd. 498.285 ff: Essai d'une théorie du mouvement cyclique des affaires

2) 1939, S. 13 ff abgedruckt unter der Überschrift: The Distribution of the National Income, in: Readings in the Theory of Income Distribution, Philadelphia-Toronto 1946 S. 197ff hrsg. v. W. Fellner und B.F. Hoxby

3) London 1954

4) Bei der Darstellung der Kaleckischen Theorie halten wir uns im wesentlichen an seine "Theory of Economic Dynamics". Kalecki beginnt hier mit einzelwirtschaftlichen Überlegungen, die er dann ohne Veränderungen auf die gesamtwirtschaftlichen Größen überträgt. Wir werden uns hier auf die makroökonomischen Folgerungen beschränken. Kalecki entwickelt seine Theorie zuerst zur Erklärung des Anteils der Löhne am Wertzuwachs der Industrie.

Interne werden diese Betrachtungen auf den Anteil am Volkseinkommen übertragen. Wir interessieren uns nur für die Lohnquote am Volkseinkommen. Die Theorie soll hier in leicht abgeänderter Form (vor allem die Terminologie) dargestellt werden.

Wir besitzen eine Gleichung zur Bestimmung einer Unbekannten: des Gewinnes. Das Problem ist gelöst, der Gewinn eindeutig bestimmt.

Wir wenden uns jetzt der Kaleckischen Theorie der Lohnquote zu. Die Lohnquote ist definiert als das Verhältnis von Lohneinkommen (L) zu Volkseinkommen (Y): $I = \frac{L}{Y}$. Wir versuchen das (Y) zu ersetzen. Dazu führen wir eine Definition des Monopolisierungsgrades (m) ein. Der Monopolisierungsgrad sei am geringsten, wenn sich die Unternehmer als Mengenanpasser verhalten, wenn sie also solange ihre Produktion ausdehnen, bis ihre Grenzkosten (k') gleich dem Preis (p) sind. Je stärker die monopolistische Macht der Unternehmer ist, um so höher können sie den Preis über die Grenzkosten setzen. Wir definieren den Monopolisierungsgrad (m) als das Verhältnis von Preis zu Grenzkosten: $\frac{p}{k'}$ ¹. Im Konkurrenzfall ist demnach der Monopolisierungsgrad gleich 1. Produziert der Unternehmer, bis seine Grenzkosten gleich dem Grenzerlös sind, so ist dies Verhältnis größer als eins, je nach der Elastizität der Güternachfrage, also je nach der Machtstellung des Unternehmers.

Kalecki macht nun die wichtigste, aber auch problematischste Annahme seiner Theorie: Er nimmt an, die Grenzkosten seien konstant. Das impliziert, daß die Grenzkosten (k') mit den Durchschnittskosten (k)² zusammenfallen. Begründet wird diese Annahme damit, daß die einzelnen Betriebe ihre Kapazität in den meisten Fällen nicht voll ausnützten, und daß erfahrungsgemäß die Grenzkosten bis zur Kapazitätssausnutzung einen nahezu konstanten Verlauf zeigten.

Unter dieser Annahme ist der Monopolisierungsgrad (m) auch gleich dem Verhältnis Preis zu Durchschnittskosten: $\frac{p}{k}$. An dem Wert dieses Verhältnisses verändert sich nichts,

1) In seinen "Essays in the Theory of Economic Fluctuations" a.a.O. gab Kalecki eine etwas andere Definition des Monopolisierungsgrades. Der Monopolisierungsgrad war dort gleich dem reziproken Wert der Nachfrageelastizität für Güter. Bei Konkurrenz wäre somit der Monopolisierungsgrad gleich null. Dieser Begriff scheint dem anderen gegenüber überlegen zu sein. Andererseits erlaubt der erste Begriff (p/k') eine bessere Anwendung in der Theorie der Lohnquote. Deshalb haben wir uns für den ersten Begriff entschieden.

2) Wenn wir in dieser Arbeit von Durchschnittskosten sprechen, denken wir nur an die variablen Kosten.

wenn wir Zähler und Nenner mit der gesamten Ausbringung (x) multiplizieren: $\frac{p \cdot x}{k \cdot x}$. Wir beziehen den Monopolisierungsgrad nicht mehr auf das einzelne Stück, sondern auf die gesamte Produktionsmenge. Der Einfachheit halber rechnen wir im folgenden die Abschreibungen, Renten und Zinsen den Profiten zu oder sehen von derartigen Kosten ab. An Kosten entstehen somit nur die Lohn- (L) und Materialkosten (M). Da wir Doppelzählungen vermeiden wollen, unterstellen wir eine konsolidierte Unternehmungsbilanz der gesamten Industrie. Der An- und Verkauf von Halbfabrikaten hebt sich somit auf und die Materialkosten sind gleich den Kosten für Rohstoffe, die von den Produktionsstätten der Urerzeugung geliefert werden. 1) 2)

Unter diesen Annahmen können wir für: (p.x) das Sozialprodukt (Y) und für (kx) die Summe der Lohn- und Materialkosten (L+M) einsetzen, und wir erhalten die Gleichung:

$$m = \frac{Y}{L + M} \quad \text{oder:} \quad Y = m(L+M).$$

Diesen Ausdruck für (Y) setzen wir sodann in die Definitionsgleichung der Lohnquote ein: $l = \frac{L}{Y} = \frac{L}{m(L+M)}$

Dividieren wir noch Zähler und Nenner der rechten Seite durch (L), so erhalten wir schließlich: $l = \frac{1}{m(1 + \frac{M}{L})}$

Die Lohnquote hängt somit allein von der Höhe des Monopolisierungsgrades und dem Verhältnis der Rohstoffkosten zu den Lohnkosten ab.³

1) Die Trennung zwischen Industrie- und Urproduktion ist deshalb erforderlich, weil nicht angenommen werden kann, daß die Grenzkosten auch bei der Urerzeugung konstant seien.

2) Wir unterstellen also, daß in der Urproduktion keine Endprodukte hergestellt werden u. daß auch nicht die Rohstoffe in Form von Lagererhöhungen bei der Urerzeugung zu Investitionen führen.

3) Wenn wir unterstellen würden, das Gesetz der konstanten Grenzkosten gelte auch bei der Urerzeugung, so würden bei der Konsolidierung der Unternehmungsbilanz auch die Rohstoffe sich gegenseitig aufheben, die einzigen Kosten wären die Lohnsummen, und die Lohnquote wäre: $l = 1/m$, also: gleich dem reziproken Wert des Monopolisierungsgrades. Dieser wäre somit der einzige Bestimmungsfaktor der Lohnquote.

Kaleckis Theorie scheint zu zeigen, daß im Gegensatz zur allgemeinen Auffassung der Unternehmer durch monopolistische Preis- und Mengenpolitik nicht in der Lage ist, die absolute Höhe seiner Profite zu beeinflussen.¹ Zwar führt eine Verknappung des Güterangebotes oder der Nachfrage nach Faktoren, also eine Vergrößerung des Monopolisierungsgrades zu einer Verringerung der Lohnquote und damit zu einer Vergrößerung des Anteils der Unternehmer am Sozialprodukt. Dieser relativen Steigerung steht jedoch keine absolute gegenüber, weil die Vergrößerung der Monopolmacht zu einer Verringerung des absoluten Lohneinkommens und damit des Volkseinkommens führt. Nur insofern, als eine Vergrößerung der Monopolmacht auf direktem Wege - also nicht über Gewinnsteigerungen - eine Zunahme der Investition oder des Unternehmerkonsums bedingt, kann durch Monopolisierung der Gewinn gesteigert werden.

Diese Ergebnisse wurden unter der Annahme gewonnen, die Arbeiter sparen überhaupt nicht. Diese Annahme ist wirklichkeitsfremd. Heben wir sie auf, können wir die scharfe Trennung zwischen den Bestimmungsfaktoren der Lohnquote und den Bestimmungsfaktoren des absoluten Gewinnes nicht mehr aufrechterhalten. Wenn auch die Arbeiter sparen, so wird der Gewinn zwar immer noch durch die effektive Nachfrage der Unternehmer bestimmt, aber jetzt auch durch die Ersparnis der Arbeiter:
 $G = I + C_u - S_1$ (S_1 = Ersparnis der Arbeiter). Diese Ersparnis der Arbeiter ist jedoch eine Funktion des Lohneinkommens, das selbst wiederum nur zusammen mit den Bestimmungsfaktoren der Lohnquote erklärt werden kann. Die Gewinngleichung reicht somit nicht mehr aus, den Gewinn eindeutig zu determinieren. Wir haben zwei Unbekannte (Gewinn und Lohneinkommen) und nur eine Beziehung.

Sobald wir die vereinfachende Annahme, die Arbeiter sparen nicht, aufgeben, werden Gewinnhöhe und Lohnquote simultan bestimmt, und sie besitzen nur noch einen heißen Grössen gemeinsamen Kranz von Bestimmungsfaktoren. Eine Monopolisierung kann genau so gut zu einer Erhöhung des absoluten

1) Gemeint ist die Gewinnsumme aller Unternehmer, nicht eines einzelnen Unternehmers.

gewinnes führen, wie eine Veränderung in der effektiven Nachfrage der Unternehmer die Lohnquote beeinflussen kann. Und während in Kaleckis Spezialfall (Einkommen der Arbeiter gleich null) die Einkommensverwendung, also die Spar- oder Konsumfunktion der Arbeiter werden den relativen noch den absoluten Anteil der Arbeiter beeinflusste, während also der Anteil der Arbeiter hier ausschließlich von den Verhaltensweisen der Unternehmer abhängt, kann im allgemeinen Fall (wenn die Arbeiter sparen) auch der Arbeiter auf sein Einkommen durch seine Konsumentschlüsse Einfluß nehmen.

Doch den Eckstein in Kaleckis Verteilungstheorie bildet die Annahme der konstanten Grenzkosten. Mit ihr steht und fällt Kaleckis Theorie. Lassen wir nämlich diese Annahme fallen, so hängt der Monopolisierungsgrad nur noch vom Preis und den Grenzkosten, nicht mehr von den Durchschnittskosten ab. Irgendeine feste Beziehung zwischen Grenz- und Durchschnittskosten oder zwischen Durchschnittskosten und Monopolisierungsgrad läßt sich nicht mehr aufstellen. Die monopolistische Machtposition des Unternehmers läßt sich nicht durch den Abstand von Preis und Durchschnittskosten bestimmen. Wir können uns eine Situation denken, in der dieser Abstand für zwei Betriebe völlig verschieden ist, obwohl sich beide Betriebe als Mengenanpasser verhalten. Damit können wir aber auch keine eindeutige Beziehung zwischen Volkseinkommenshöhe und Monopolisierungsgrad feststellen, der Einfluß der Monopolmacht auf die Lohnquote bleibt unbestimmt und vor allem: eine Reihe anderer Bestimmungsfaktoren wirken auf die Lohnquote ein.

Die ausschlaggebende Bedeutung der Annahme der konstanten Grenzkosten für Kaleckis Theorie kennen wir. Wie steht es mit ihrer Wirklichkeitsnähe? Es ist berechtigt anzunehmen, die Mehrzahl der Betriebe nitze ihre Kapazität nicht voll aus, und weiter zu unterstellen, die Grenzkosten seien bis zur Kapazitätsgrenze nahezu konstant. Diese Annahme dürfte der Wirklichkeit wahrscheinlich besser entsprechen, als die Annahme eines u-förmigen Grenzkostenverlaufes.

Aber diese Annahmen allein reichen nicht aus, Kaleckis Folgerungen zu stützen. Kalecki bezieht seine Überlegungen nicht

nur auf eine einzelwirtschaftliche, sondern auch auf eine gesamtwirtschaftliche Grenzkostenkurve. Diese muß konstant sein, wenn die Überlegungen über die Lohnquote richtig sein sollen. Damit jedoch eine gesamtwirtschaftliche Grenzkostenkurve konstant ist, genügt es nicht, daß die einzelwirtschaftlichen Grenzkosten, aus denen sich diese Kurve zusammensetzt, konstant sind. Dies ist nur eine notwendige, aber nicht ausreichende Bedingung. Hinzukommen muß die Gleichheit des Kostenniveaus in den einzelnen Betrieben. Die Grenzkosten müssen in sämtlichen Betrieben identisch sein. Es darf keine kostengünstigeren und kostenungünstigeren Unternehmen geben. Das kann jedoch mit gutem Gewissen nicht unterstellt werden. Wir müssen damit rechnen, daß stets gewisse Unternehmen den andern gegenüber Kostenvorsprünge erzielen, wir müssen damit rechnen, daß es Grenzbetriebe und intramarginale Unternehmen gibt. Dann aber wird die Aggregation der einzelwirtschaftlichen Kostenkurven eine ansteigende gesamtwirtschaftliche Grenzkostenkurve liefern.

Kaleckis Theorie ist somit nicht in der Lage, den Einfluß der Monopolmacht auf die Verteilung im befriedigenden Maße zu beschreiben. Doch die Frage, inwieweit Nachteile die Verteilung bestimmen, bleibt als Problem bestehen.

4. K.E. BOULDING: DER EINFLUSS DER LIQUIDITÄTSSTRUKTUR

Wie bei Kalecki, spielt auch bei Boulding¹ die Einkommensverwendung in der Verteilungstheorie eine wichtige Rolle. Beide erkennen, daß die Einkommensverwendung allein die Verteilung nicht bestimmen kann, daß vielmehr ein weiterer Bestimmungsfaktor hinzukommen muß, um das Problem zu determinieren. Während jedoch Kalecki in Monopolisierungsgrad der weiteren Bestimmungsfaktor der Verteilung sah, vermerkte Boulding diese Rolle der Liquiditätsstruktur zuschreiben zu müssen.

Boulding versucht die Problematik der Einkommens-

1) K.E. Boulding, A Reconstruction of Economics, New York - London 1950 S 243 ff.

verteilung an Hand zweier Modelle aufzuzeigen. Sein erstes Modell baut auf folgenden Beziehungen auf:

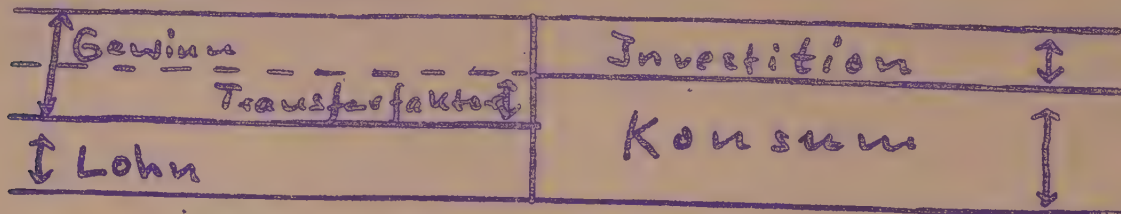
a) Die Konsumausgaben (C) sind eine Funktion der Einkommensverteilung. Je größer die Lohnquote (l) - oder was das gleiche besagt: je geringer die Gewinnquote (g) - um so größer sind die Konsumausgaben.

b) die Investitionsausgaben sind ebenfalls eine Funktion der Einkommensverteilung. Je größer die Gewinnquote (oder: je geringer die Lohnquote), um so höher das Investitionsvolumen.

c) Von der Nutzungsseite aus betrachtet zerfällt das Volkseinkommen (Y) in den Konsum und in die Investitionen.

d) Analysiert man das Volkseinkommen von der Verteilungsseite aus, so teilt es sich in Gewinne (G) und Löhne (L) auf.

e) Schließlich gilt die Definitionsgleichung des Transferfaktors (T): Der Transferfaktor ist gleich der Profithöhe abzüglich der Investition, oder was das gleiche besagt, der Transferfaktor ist gleich dem Konsum abzüglich der Lohnsumme. Dieser Transferfaktor misst die unterschiedliche Aufteilung des Sozialproduktes von der Nutzungs- und Verteilungsseite. Würde der Konsumstrom voll den Arbeitern, der Investitionsstrom voll den Unternehmern zufließen, so wäre der Transferfaktor gleich null. Im Boulding'schen Modell wird angenommen, dieser Transferfaktor sei konstant.



entnommen aus K.B. Boulding, Reconstruction a.a.O. S.252
(mit kleinen Änderungen)

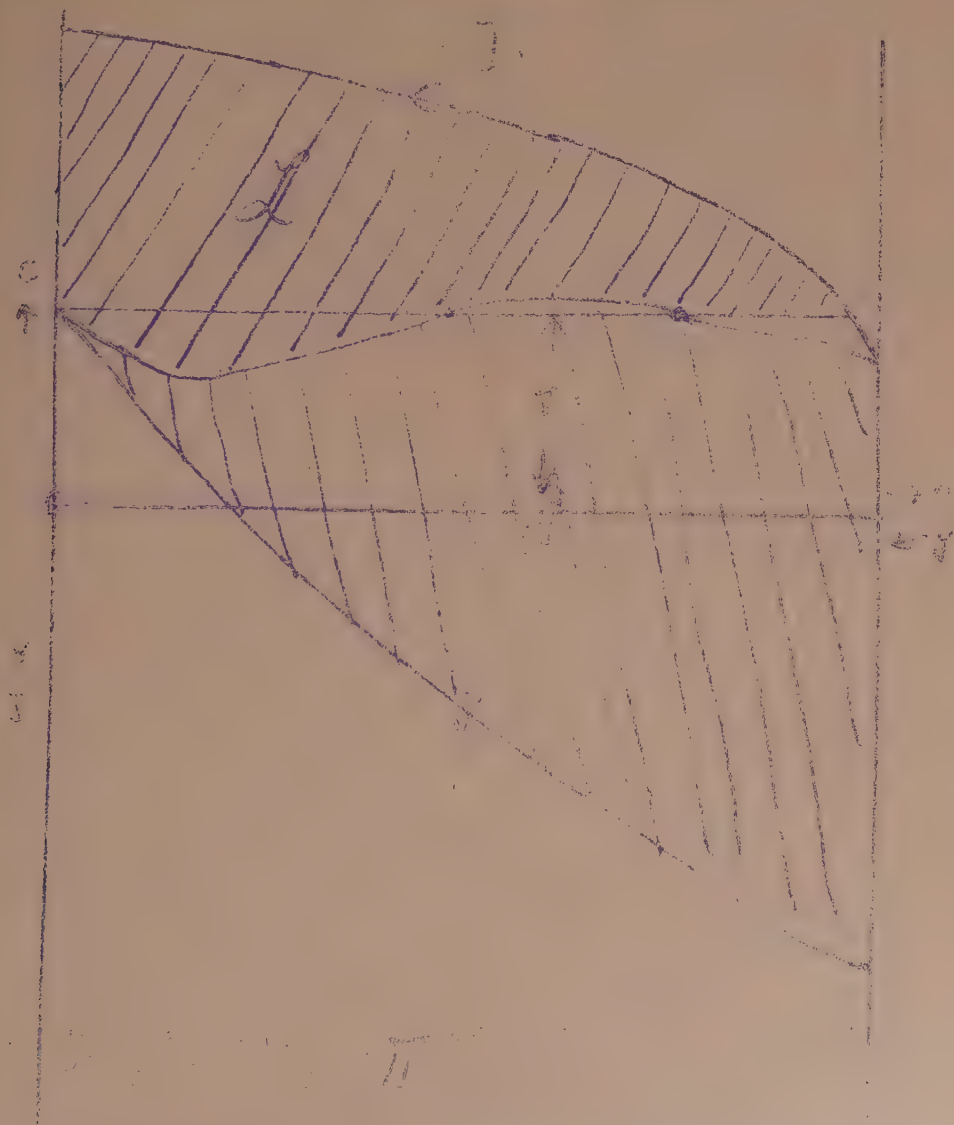
"Wir verfügen über fünf Beziehungen:

- 1) $C = f\left(\frac{L}{Y}\right)$: Konsumfunktion
- 2) $I = f\left(\frac{G}{Y}\right)$: Investitionsfunktion
- 3) $Y = C + I$: Nutzungsseite
- 4) $Y = G + L$: Verteilungsseite
- 5) $T = C - I$: Transfergleichung

für die fünf Unbekannten: V , C , I , G , L . Die Unbekannten sind somit eindeutig determiniert.

Wir versuchen, die Bestimmung der Einkommensverteilung an Hand eines graphischen Schaubildes aufzuzeigen.

Die durchgehende Abszissenachse der Diagramme I und II messe von links nach rechts die Gewinnquote (und damit von rechts nach links die Lohnquote). Im Ursprung des Diagramms sei also die Gewinnquote gleich null, so daß hier die Unternehmer überhaupt keine Gewinne erhalten, im Endpunkt der Abszisse dagegen sei die Gewinnquote gleich eins, da die Unternehmer hier das gesamte Volkseinkommen beziehen. Die Ordinatenachse messe vom Ursprung aus nach oben die Höhe des Konsums, nach unten die Höhe des Investitionsvolumens.



Entworfen von K. E. Börschling, Rechenabteilung
1929

Als erstes tragen wir die Konsumfunktion (Diagramm I) und die Investitionsfunktion (Diagramm II) ein. Entsprechend Gleichung 3 ergibt der Abstand der Konsumfunktion von der Investitionskurve die jeweilige Höhe des Sozialproduktes. Wir können somit jedem Abszissenwert nicht nur eine bestimmte Einkommensverteilung, sondern auch eine bestimmte Höhe des Volkseinkommens zurechnen. Beide zusammen (Volkseinkommen und Verteilung) lassen jedoch die Höhe der Gewinne berechnen. Denn wir können die Gewinne als Bruchteil des Volkseinkommens anschreiben: $G = g \cdot Y$. Mit der Gewinnquote und der Höhe des Volkseinkommens können wir somit jedem Wert der Abszissenachse eine Gewinnhöhe zurechnen.

Diese so ermittelten Gewinne wollen wir von der Investitionsfunktion aus nach oben abtragen. Die so entstehende Kurve teilt das Volkseinkommen (= der Abstand der Konsum- und Investitionsfunktion) in Lohneinkommen und Gewinne. Der Abstand dieser Verteilungskurve von der Abszissenachse dagegen gibt den jeweiligen Wert des Transferfaktors an. Denn da wir die Gewinne von der Investitionsfunktion aus bemessen, gibt der Abstand der Verteilungskurve von der Abszissenachse an, um wieviel die Gewinne die Investitionen überragen. Der Abstand ist also gleich $(P - I)$, eine Differenz, die es definitione dem Transferfaktor gleich kommt.

Die einzelnen Größen sind nur dann im Gleichgewicht, wenn der jeweilige, sich ex post ergebende Transferfaktor dem von außen gegebenen geplanten Transferfaktor gleich ist, wenn also die Differenz $(P - I)$ dem gegebenen Transferfaktor entspricht. Wir können somit diesen Transferfaktor als Parallele zur Abszissenachse einzeichnen. Der Schnittpunkt dieser Parallelen mit der Verteilungskurve gibt dann das Gleichgewicht an.

Dieser Schnittpunkt determiniert sämtliche Probleme. Der Abszissenwert des Schnittpunktes gibt die Lohn- und Gewinnquote, der Abstand des Schnittpunktes von der O-Kurve gibt die Höhe des Lohneinkommens, der Abstand von der I-Kurve die Gewinnhöhe an. Beide Größen zusammen sind gleich dem Volkseinkommen, und die Abstände der O- und I-Kurve von der Abszissenachse zeigen die Höhe des Konsums und der Investition an.

Wie die Zeichnung zeigt, besteht die Möglichkeit mehrerer Schnittpunkte der Verteilungskurve mit der Transfergeraden. Es gibt also mehrere Gleichgewichte. Wie die Neigung der Verteilungskurve im Diagramm aber angibt, bildet nur ein Schnittpunkt ein stabiles Gleichgewicht.

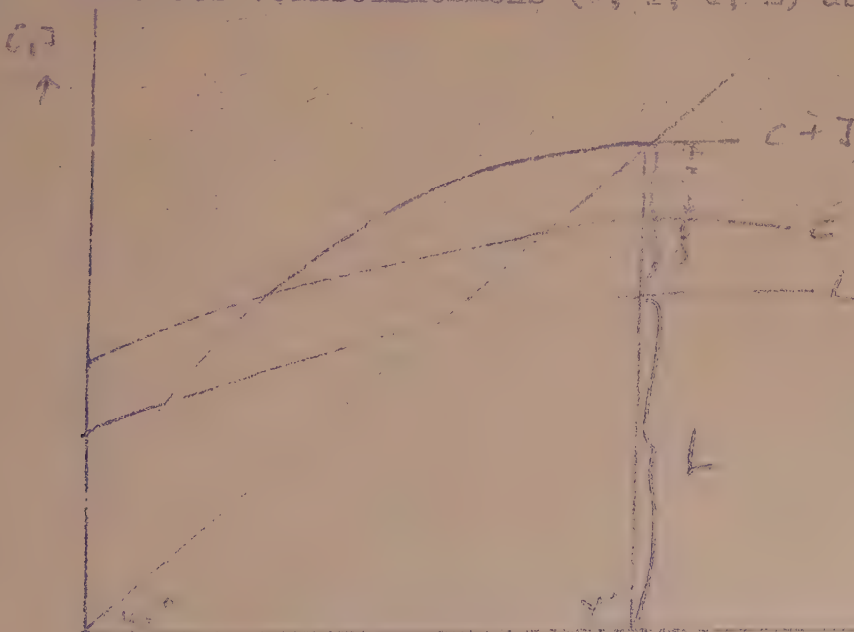
Das zweite Verteilungsmodell Bouldings unterscheidet sich vom ersten nur durch die Annahmen über die Investitions- und Konsumfunktion. Während im ersten Modell sowohl die Investition wie auch der Konsum von der Lohn- und Gewinnquote abhängt, sind nun beide Größen Funktionen des Volkseinkommens. Wächst das Volkseinkommen, so steigen auch die Konsum- und Investitionsausgaben. Wir können also Gleichung eins und zwei wie folgt abändern:

- 1) $C = f(Y)$: Konsumfunktion
- 2) $I = f(Y)$: Investitionsfunktion

Die übrigen Gleichungen bleiben unberührt. Auch hier determinieren die fünf Gleichungen die fünf Unbekannten.

Graphisch läßt sich das Modell folgendermaßen entwickeln:

Auf der Abszissenachse unseres Diagrammes tragen wir die Volkseinkommenshöhe, auf der Ordinatenachse die verschiedenen Teile des Volkseinkommens (C , I , G , D) ab.



Zuerst zeichnen wir die Konsumfunktion ein. Auf diese stocken wir die Investitionsfunktion auf. Die dadurch entstehende Kurve gibt die gesamte effektive Nachfrage ($C+I$) an. Tragen wir von der Konsumfunktion aus nach unten den gegebenen, konstanten Transferfaktor ab, so erhalten wir die Lohnkurve. Der Abstand dieser Kurve von der Abszissenachse gibt jeweils die Höhe des Lohneinkommens, während der Abstand zwischen der Lohnkurve und der Kurve der effektiven Nachfrage den Gewinn anzeigt. Nach Gleichung fünf ist nämlich: $G = T + I$ und: $L = C -$

Zeichnen wir in dieses Diagramm die 45° - Linie, die das effektive Angebot repräsentiert, so erhalten wir durch den Schnittpunkt dieser Linie mit der $C+I$ -Kurve das Gleichgewicht. Es gibt nur einen Schnittpunkt und dieser zeigt ein stabiles Gleichgewicht an.

Die Volkseinkommenshöhe wird in diesem Modell allein von der effektiven Nachfrage, also von der Konsum- und Investitionsneigung bestimmt. Für die Aufteilung dieses Volkseinkommens auf die Unternehmer und Arbeiter ist jedoch allein der gegebene Transferfaktor verantwortlich.

Dem Transferfaktor fällt in beiden Modellen eine entscheidende Rolle zu. Wir haben uns zu fragen, was wir unter dem Transferfaktor zu verstehen haben, ob er wirklich die ihm von Boulding zuge dachte Schlüsselstellung in der Verteilung inne hat und ob wir schließlich berechtigt sind, anzunehmen, der Transferfaktor sei gegeben und konstant.

Boulding selbst erklärt den Transferfaktor wie folgt: In Gleichung fünf beider Verteilungsmodelle wird der Transferfaktor als Differenz zwischen Gewinn und Investition: $T=G-I$ definiert. Der Transferfaktor wird also von zwei Größen bestimmt von der Investition und von der Gewinnhöhe. Die Investition kann als autonom angenommen oder auf die Verhaltensweisen der Unternehmer zurückgeführt werden. Sie kann also mit gutem Recht von einer gesamtwirtschaftlichen Theorie - mit der wir es ja hier zu tun haben - als Datum übernommen werden. Nicht so der Gewinn, der zweite Bestimmungsfaktor der Größe T . Der Gewinn ist ein gesamtwirtschaftliches Problem und man darf nicht annehmen, er sei schon gegeben. Wir müssen den Gewinn weiteranalysieren.

Man kann nach Gleichung vier den Gewinn als den Teil des Volkseinkommens bezeichnen, der nicht als Lohneinkommen ausbezahlt wird. Dieser Weg führt jedoch zu weiteren Problemgrößen, führt in eine Sackgasse. Wir können den Gewinn jedoch auch noch anders bestimmen. In der Gleichung vier hatten wir den Gewinn gewissermaßen durch die vereinfachte volkswirtschaftliche Gewinn- und Verlustrechnung definiert. Jetzt wollen wir anstelle der volkswirtschaftlichen G.u.V.-Rechnung eine konsolidierte Vermögensbilanz der Unternehmungen zugrunde legen. Auch in diesem Schema begegnen wir dem Gewinn.

Die Posten der Aktivseite dieser Bilanz fassen wir zweckmäßigerweise in drei Gruppen zusammen: in die Vorräte an Gütern aller Art (X), in die Forderungen an Haushalte (die Forderungen an Unternehmer heben sich in einer konsolidierten Bilanz vollkommen auf), und in den Bestand an Kasse (M). Die Passivseite dagegen umfaßt einmal die Verbindlichkeiten gegenüber den Haushalten und das Eigenkapital (K). Von den Verbindlichkeiten wollen wir die Forderungen der Aktivseite abziehen und weiterhin von Nettoverbindlichkeiten (V) sprechen.

Die Aktivseite entspricht stets der Passivseite. Es gilt also die Gleichung: $K = X + M - V$. Das Eigenkapital ist gleich dem Vorrat an Gütern plus dem Bestand an Geld abzüglich der Nettoverbindlichkeiten gegenüber den Haushalten.

Die Höhe des Eigenkapitals hängt somit vom Gütervorrat, vom Geldbestand und von den Nettoverbindlichkeiten ab. Ein Zuwachs des Eigenkapitals (dK) kann nur durch einen Zuwachs in einer dieser Größen (bzw. in einer Abnahme) erreicht werden: $dK = dX + dM - dV$. Dieser Kapitalzuwachs stellt die unverteilten Gewinne dar. Zählen wir diesen Kapitalzuwachs die ausgeschütteten Profite, die Dividenden hinzu, erhalten wir den Gesamtgewinn: $G = dX + dM - dV + D$ (D- Dividenden)

Diesen Ausdruck setzen wir in die Definitionsgleichung des Transferfaktors ein: $T = G - I = dX + dM - dV + D - I$.

Da jedoch der Zuwachs an Gütern bei den Unternehmungen Investition genannt wird, erhalten wir: $T = dM - dV + D$.

Wir unterstellen, die gesamte Geldmenge der Volkswirtschaft bleibe konstant. Von Veränderungen in den Kassen-

Beständen der Unternehmungen entsprechen somit gleich große, aber entgegengesetzte Veränderungen in den Kassen der Haushalte. Variationen in den Kassenbeständen spiegeln somit die Variationen in der Liquiditätsvorliebe oder in den Zahlungssitten wider.

Boulding unterstellt, die Höhe der Dividenden sei von der Gesamtgewinnhöhe unabhängig und in etwa konstant. Unter dieser Voraussetzung kommt Boulding zu dem Ergebnis, der Transferfaktor werde im wesentlichen von der Liquiditätsstruktur der Volkswirtschaft bestimmt. Er könne deshalb als Konstante angesehen werden. Es läßt sich hieraus die entscheidende Bedeutung der Liquiditätsvorliebe für die Einkommensverteilung ermessen.

Der Kassenbestand der Haushalte wie der Unternehmungen kann sich aus zweierlei Gründen verändern. Entweder entschließen sich die Haushalte, bei gleichem Einkommen mehr zu konsumieren oder sie nehmen mehr Umdispositionen von in der Anlage ihres Vermögens. Im ersten Fall verändert sich die Konsumfunktion, im zweiten Falle die Liquiditätsfunktion.

Vom ersten Fall können wir absehen. Wir haben zwei Bestimmungsgruppen der Verteilung zu unterscheiden: die Einkommensverwendung, also die Konsum- und Investitionsneigung und die Liquiditätsstruktur. Wenn sich der Kassenbestand aufgrund von Veränderungen in der Konsumfunktion verschiebt, so ist die Letztursache die Veränderung in der Einkommensverwendung. Der Kassenbestand ist wie die Einkommensverteilung nur als Folge dieser autonomen Variation in der Konsumfunktion verändert worden. Wir fragen hier nur nach Bewegungen auf einer gegebenen Liquiditätskurve, nicht nach Verschiebungen dieser Kurve selbst. Aber nur dann, wenn sich diese Kurve selbst verschiebt, kann eine Umverteilung den Veränderungen in der Liquiditätsvorliebe zugeschrieben werden. Um aber diese Veränderungen feststellen zu können, müssen wir gleichzeitige, aber autonome Veränderungen in anderen Bestimmungs Faktoren der Verteilung (Konsumfunktion) ausschließen.

Es bleibt der zweite Bestimmungsgrund einer Veränderung im Kassenbestand. Die Haushalte oder Betriebe wechseln die Anlage ihres Vermögens. Die Haushalte, die bisher ihre Vermögenisse gehortet hatten, wollen diese nun in zinsbringenden Papieren anlegen. Bei dieser Transaktion handelt es sich

aber um einen Austausch des liquiden Geldes gegen die weniger liquiden, aber zinsbringenden Forderungen an die Unternehmen. Nun mißt der Transferfaktor aber nur Kassenveränderungen, die größer oder kleiner sind, als die entgegengesetzten Veränderungen im Forderungsbestand: $T = dW - dV + D$. Veränderungen der Liquiditätsvorliebe beeinflussen somit den Transferfaktor überhaupt nicht.

Wir kommen zu dem Ergebnis, daß der Transferfaktor die Liquiditätsstruktur nicht widerspiegeln kann. Der Transferfaktor ist in unserem Modelle von der Höhe der Dividenden und von Veränderungen in der Konsumfunktion abhängig, einer Konsumfunktion, die allerdings auch bei konstanter Liquiditätsfunktion den tatsächlichen Kassenbestand beeinflussen kann. Dividenden sowie Konsumausgaben sind jedoch Größen, die erst im Verlaufe der Analyse bestimmt werden und die man deshalb nicht vorweg schon als konstant und autonom annehmen darf.

Der Transferfaktor kann nicht die Funktion erfüllen, die ihm Boulding zuschreibt. Der Transferfaktor hängt weder von der Liquiditätsstruktur ab, noch dürfen wir ihn als konstant annehmen.

Wir können den Transferfaktor allerdings auch noch auf eine andere Weise erklären. Wir gehen wiederum von der Definitionsgleichung (5) aus: $T = G - I$. Nach Gleichung (4) jedoch ist der Gewinn gleich: $Y = L$. Für (Y) dürfen wir nach Gleichung (3) die Beziehung: $Y = C + I$ einsetzen, also: $G = C + I - L$. Den Gesamtkonsum teilen wir in den Konsum der Unternehmer (C_u) und der Arbeiter (C_l), das Lehneinkommen in die Konsumausgaben und Ersparnisse der Arbeiter (S_l). Unsere Gewinnformel lautet somit: $G = C_u + C_l + I - C_l - S_l = I + C_u - S_l$. Setzen wir diesen Ausdruck in die Definitionsgleichung des Transferfaktors, so erhalten wir:

$T = G - I = I + C_u - S_l - I = C_u - S_l$. Der Transferfaktor ist somit gleich dem Unternehmerkonsum abzüglich der Ersparnisse der Arbeiter.

Einen Vorteil haben wir durch diese Bedeutung des Transferfaktors erzielt: Wir haben den Transferfaktor auf Größen zurückgeführt, die eine gesamtwirtschaftliche Theorie von der Mikroökonomie als Daten übernehmen kann.

Konstanz des Transferfaktors setzt somit Konstanz der Differenz: $(C_u - S_1)$ voraus. Es ist am einfachsten, wenn auch nicht der einzig mögliche Fall, wir unterstellen, der Unternehmerkonsum wie die Ersparnisse der Arbeiter seien konstant. Damit nehmen wir einen ganz bestimmten Verlauf der Konsumfunktion an, obwohl wir doch die Konsumfunktion in Gleichung eins schon als unabhängige Gleichung eingeführt hatten. Entweder widersprechen sich die Annahmen über die Konsumfunktion oder sie sind zumindest identisch. Wir müssen eine Gleichung streichen oder die Annahme eines konstanten Transferfaktors aufgeben. In beiden Fällen erhalten wir einen Freiheitsgrad, in beiden Fällen entspricht die Anzahl der Gleichungen nicht mehr der Unbekannten. Unser Problem wird unbestimmt, wir sind keinen Schritt weiter gekommen, als mit der Keynes'schen Verteilungstheorie, denn auch dort verschloß uns dieser Freiheitsgrad eine befriedigende Lösung des Verteilungsproblems.

Noch ein weiterer Mangel kennzeichnet Bouldings Theorie. Es wurde angenommen, die Konsum- und Investitionsausgaben seien in Modell I nur von der Einkommensverteilung, in Modell II nur von der Höhe des Volkseinkommens abhängig. In Wirklichkeit beeinflussen beide Größen die Einkommensverteilung so gut wie die Höhe des Volkseinkommens die Konsumhöhe. In dieser Trennung der zusammenwirkenden Bestimmungsfaktoren liegt eine Willkürlichkeit, die dieser Theorie viel von ihrer Bedeutung nimmt.

5. E. PREISER: DIE UNTERSCHIEDUNG ALLGEMEINER EXISTENZBEDINGUNGEN UND SPEZIELLER ENTSTEHUNGSURSACHEN DER GEWINNE

Auch E. Preiser¹ leistete einen wesentlichen Beitrag zur modernen Verteilungstheorie. Er unterscheidet zwischen dynamischen² und statischen Gewinnen. Die dynamischen Gewinne teilt er nochmals in die unerwarteten Q-Gewinne: die Keynes-schen "windfall profits", und in die erwarteten K-Gewinne: die Pioniergewinne der Schumpeterschen Unternehmer. Bei den statischen Gewinnen unterscheidet er Monopolgewinne und strukturelle Differentialgewinne.

Alle vier Gewinnarten haben eine gemeinsame Existenzbedingung zur Voraussetzung. Sie folgt aus der allen Gewinnarten gemeinen Gewinndefinition. Doch handelt es sich hier um eine zwar notwendige, aber nicht ausreichende Bedingung. Erst wenn eine zweite Entstehungsursache hinzukommt, können die Gewinne entstehen. Diese zweite Entstehungsursache ist von Gewinnart zu Gewinnart verschieden. - Ja erst diese Verschiedenartigkeit rechtfertigt die Unterscheidung verschiedener Gewinnarten.

Wiederum definieren wir den Gewinn als den Teil des Volkseinkommens, der nicht an die Faktoren ausbezahlt wird:
 $G = Y - E_f$. Für das Volkseinkommen setzen wir die Beziehung:

1) E. Preiser, Multiplikatorprozeß und dynamischer Unternehmergewinn, in: Jahrbücher f. Nationalök. u. Statistik Bd. 167, 1955, S. 89 ff. - siehe auch: A. Ott, Bemerkungen zu E. Preisers Multiplikatorprozeß und dynamischer Unternehmergewinn, ebenda S. 125 ff. H. J. Rüstow, Sparen, Investieren und wirtschaftliches Gleichgewicht, in: Jahrbücher für Nationalökonomie u. Statistik Bd. 167 1955 S. 160 ff. - derselbe, Entstehung und Funktion des Unternehmergewinnes, in: Jahrbücher f. Nationalök. u. Statistik Bd. 168 1956 S. 106 und E. Preisers Replik darauf, ebenda S. 113
2) Dynamische Gewinne sind hier so definiert, daß sie im Gleichgewicht verschwinden. Es ist also hier ein anderer dynamischer Begriff zugrunde, als im ersten Kapitel dieser Arbeit. Preiser nennt diese strukturellen Differentialgewinne Normalgewinne.

$Y = C + I$, für das Faktoreinkommen die Gleichung: $E_f = C_f + S_f$.

So erhalten wir die bekannte Gewinnformel:

$$Y = I + C_u + C_f - C_f - S_f = I + C_u - S_f.$$

Die Gewinne jeder Art können somit nur realisiert werden, wenn die Unternehmer bereit sind, die Gewinne zu konsumieren¹ oder zu investieren oder wenn die Faktoren gleichzeitig ihre Ersparnis verringern. Diese Existenzbedingung gilt für die statischen Gewinne wie für die dynamischen, sie gilt für die windfall profits wie für die Monopolgewinne.

Auf welche besonderen Entstehungsursachen sind nun die Q-Gewinne zurückzuführen? Beginnen wir mit der Definition des Q-Gewinnes. Der Q-Gewinn ist das Einkommen, das den Unternehmern unerwartet zufällt, ist also gleich dem Gesamtgewinn abzüglich der übrigen, erwarteten Gewinne: $Q = G - G'$.

(G' = die erwarteten Gewinne). Für G können wir unsere oben entwickelte Gewinnformel einsetzen: $G = I + C_u - S_f$. Da der Unternehmer nur von seinem erwarteten Einkommen (G') Konsumausgaben und Ersparnisse plant, können wir die erwarteten Gewinne durch die Gewinn-verwendungs-kurve ersetzen:

$G' = C_u + S_u$ (C_u = gesamter Unternehmerkonsum, da unfreiwillige Konsumausgaben nicht möglich, S_u dagegen = freiwillige Unternehmerversparnis). Die Gleichung für die Q-Gewinne lautet somit:

$$Q = G - G' = I + C_u + S_f - C_u - S_u = \underline{I - S}$$

Diese Gewinnformel ergibt sich auch aus einer etwas anderen Betrachtung. Wir gehen aus von der Keynes'schen Identitätsgleichung: $I = S$ und berücksichtigen, ob die Investition oder Ersparnis freiwillig (fr.) oder unfreiwillig (unfr.) erfolgt und ob sie von den Unternehmern oder von den Faktoren ausgehen: $I_{fr.} + I_{unfr.} = S_f(fr.) + S_f(unfr.) + S_u(fr.) + S_u(unfr.)$

Bezeichnen wir die unfreiwilligen Unternehmerversparnisse mit Q und isolieren diese Größe, so erhalten wir die Keynes'sche Gewinnformel: $Q = I - S$.

Wir untersuchen zuerst, ob diese spezielle Gewinn-gleichung nicht der allgemeinen Gewinnformel widerspricht.

¹) Diese Betrachtung gilt nur für die Unternehmerschaft insgesamt

Wir nehmen an, die Unternehmer beziehen nur Q-Gewinne. In der allgemeinen Existenzbedingung für Gewinne: $G = I + C_u - S_f$ können wir also für G Q einsetzen, beide fallen zusammen. Da die Unternehmer keine Gewinne erwarten, die Q-Gewinne fallen ja unerwartet zu, planen sie auch keinen Konsum und C_u wird null und kann vernachlässigt werden. Da aus den gleichen Gründen auch keine Ersparnis geplant werden kann von Seiten der Unternehmer, stellt die Faktorensparnis die gesamte Ersparnis $S (= S_f(fr.) + S_f(unfr.) + S_u(fr.))$ dar. Die allgemeine Gewinn-gleichung fällt mit in unserem Spezialfall mit der Gleichung für Q-Gewinne zusammen! Sie können also auch in keinem Widerspruch zueinander stehen.

Die Gleichung für die Q-Gewinne besagt, daß die Investition größer sein muß als die Ersparnis, sollen Q-Gewinne entstehen. Wir haben uns zu fragen, ob eine dementsprechende Veränderung der Investition oder der Ersparnis ausreicht, um Q-Gewinne zu erzeugen.¹

Um diese Frage zu beantworten, gehen wir von einem Gleichgewichtszustand aus. Die geplante Investition entspricht der geplanten Ersparnis, Q-Gewinne existieren nicht.

Wir nehmen nun an, die geplante Investition nehme zu. Der Einfachheit halber unterstellen wir, Unternehmer wie Haushalte reagierten auf Änderungen mit einer Verzögerung von einer Periode.

Einige Unternehmer hätten sich entschlossen, ihre Anlagenkapazität auszuweiten. Sie entfaltetten deshalb bei den Maschinenproduzenten eine erhöhte Nachfrage nach Maschinen. Die Lieferanten dieser Investoren könnten nun die zusätzliche Nachfrage durch einen Abbau ihrer Lagerbestände sofort befriedigen. Lagerabbau bedeutet jedoch unfreiwillige Desinvestition. Die freiwillige Investitionssteigerung führt also in unserem Falle zu einer gleichgroßen, unfreiwilligen Desinvestition; die gesamte, volkswirtschaftliche Investition bleibt somit konstant, und jede Ursache für eine Entstehung von Q-Gewinnen

1) Die allgemeine Existenzbedingung für Gewinne wird vorausgesetzt.

entfällt. Denn die Investition entspricht nach wie vor der Ersparnis und die Q-Gewinne sind null.

Betrachten wir einen anderen Fall. Einige Unternehmer beschließen, ihren Lagerbestand an selbsterzeugten Fertigprodukten zu erhöhen. Auch hier handelt es sich um eine freiwillige Investitionserhöhung. Diese Erhöhung des Lagerbestandes bedingt eine Zunahme der allgemeinen Produktion. Es werden neue Arbeiter eingestellt und Überstunden geleistet. Die Lohn-einkommen steigen. Am Ende der Periode stellen die Arbeiter fest, daß ihre Verdienste gestiegen sind. Sie passen jedoch ihre Konsumausgaben erst in der nächsten Periode dieser Überraschung an. Die zusätzlichen Einkommen sammeln sich also als unfreiwillige Ersparnis bei den Arbeiterhaushalten an. Wiederum entspricht die Ersparnis der Investition, wiederum gibt es keinen Grund, weshalb Q-Gewinne entstehen sollten.

Wenden wir uns nochmals dem ersten Fall zu. Die zusätzliche Nachfrage nach Maschinen könne nicht durch Lagerbestände befriedigt werden. Das Angebot kann jedoch erst in der nächsten Periode ausgedehnt werden, es bleibt also in dieser Periode konstant. Die zusätzliche Nachfrage wirkt sich voll in Preissteigerungen aus, die wiederum voll den Unternehmern als Gewinn zufallen, denn Kosten erhöhungen finden erst in der nächsten Periode statt. Diese Gewinne fallen den Lieferanten der Investoren unerwartet zu, sind also Q-Gewinne.

Wenden wir uns auch dem zweiten Fall nochmals zu. Die Einkommenssteigerungen der Arbeiterhaushalte führen in der nächsten Periode zu einer Zunahme des Konsums. Die Konsumgüternachfrage stoße auf ein konstantes Konsumgüterangebot. Wiederum Preissteigerungen, wiederum unerwartete Q-Gewinne, jetzt in der Konsumgüterindustrie.

Diese Überlegungen galten für eine Erhöhung der Investition. Wir können sie jedoch sinngemäß auf die Wirkungen einer autonomen Sparsenkung übertragen. Ein Unterschied besteht darin, daß die Konsumgüterindustrie schon in der ersten Periode Q-Gewinne erzielen kann und: in der Investitionsgüterindustrie entstehen nur dann Q-Gewinne, wenn die erhöhte Konsumgüterindustrie Investitionen induziert.

Fassen wir unsere Ergebnisse zusammen: Eine Investitionszunahme oder eine Sparsenkung führt nur dann zu Q-Gewinnen, wenn kein Lagerabbau stattfindet und keine zusätzlichen Faktoreinkommen ausgeschüttet werden. Wir können auch sagen, die Veränderung der effektiven Nachfrage muß zu Preissteigerungen führen. Die Q-Gewinne entstehen bei den Lieferanten der Investoren und in der Konsumgüterindustrie, nicht jedoch bei den Investoren selbst.

Betrachten wir nun die K-Gewinne. Auch für diese gilt die allgemeine Existenzbedingung der Gewinne, auch hier müssen die Unternehmer bereit sein, ihre Gewinne zu konsumieren oder zu investieren. Worin liegt nun die spezifische Entstehungsursache dieser K-Gewinne?

Nur ein Teil der Produzenten, nur der Schumpeter-sche Unternehmer, führt risikoreiche Investitionen durch, die sich in Kostensenkungen auswirken. Das Gros der Produzenten, der schumpetersche Wirt zögert, die Rationalisierungen zu übernehmen. Die Wirte produzieren zu den alten Kosten weiter. Ihr Angebot wird auf dem Markte benötigt, so daß der Preis ihre Kosten decken muß. Denselben hohen Preis aber erzielen auch die Unternehmer, obwohl ihre Kosten sanken. Die Unternehmer erzielen also Rationalisierungsgewinne. Sie sind außer Konkurrenz und brauchen deshalb ihre Kostensenkungen nicht in Preissenkungen weiterzugeben.

Sobald jedoch die Wirte mit den Rationalisierungen folgen, zwingt der Konkurrenzdruck, die Preise zu senken. Zuerst erzielen die Unternehmer dadurch Gewinne, daß sie bei gleichem Absatz und gleichen Preisen ihre Kosten senken konnten. Nach Durchführung der Rationalisierungen können die Gewinne nur noch durch eine Vergrößerung des Angebotes gesteigert werden. Ist die Nachfrage gegeben, so kann der einzelne Unternehmer seinen Gewinn nur dadurch vergrößern, daß er durch Preissenkungen seinen Mitkonkurrenten die Kunden weglockt. Da aber auch der Mitkonkurrent die Kostensenkungen durchführte, kann er in der Preissenkung folgen. Dadurch sinkt der Preis immer mehr auf die Kosten und die Gewinne verschwinden.

In was unterscheiden sich somit die "windfall profits" von den K-Gewinnen? In beiden Fällen handelt es sich

als dynamische Gewinne, die im Gleichgewicht verschwinden. Aber die K-Gewinne werden erwartet, die Q-Gewinne fallen unerwartet zu. Die K-Gewinne bilden den Antrieb zur Investition, die Q-Gewinne sind ein unerwartetes Abfallprodukt der Investitionen. Die K-Gewinne fallen den Investoren selbst zu, die Q-Gewinne werden den Lieferanten der Investoren und den Konsumgüterproduzenten zugeschwennt. Die Q-Gewinne entstehen aufgrund des Einkommenseffektes, die K-Gewinne aufgrund des Kapazitätseffektes. Die Q-Gewinne entstehen im Augenblick der Investition, die K-Gewinne erst, wenn die Investitionen ausgereift sind. Die Q-Gewinne äußern sich schließlich in Preissteigerungen, die K-Gewinne sind eine Folge der Kostensenkungen.

Vor einer ähnlichen Situation stehen wir bei den strukturellen Differentialgewinnen. Wiederum sind es Unterschiede in den Kosten der einzelnen Betriebe, die Gewinne entstehen lassen. Doch sind diese Gewinne statisch, und bleiben im Gleichgewicht bestehen, weil die Unterschiede in der Kostenstruktur langfristiger Natur und strukturell bedingt sind. Sie können von der Konkurrenz nicht weggeschwennt werden.

Bei den Monopolgewinnen verhindert der fehlende Konkurrenzdruck das Sinken der Preise auf die Kosten. Durch künstliche Angebotsverknappung wird der Preis über den Kosten gehalten.

Auch bei diesen statischen Gewinnen muß die allgemeine Existenzbedingung erfüllt sein: die Unternehmer müssen bereit sein, ihren Gewinn zu konsumieren oder zu investieren, soweit nicht gleichzeitig die Reserven der Arbeiter zurückgeht.

Diese Betrachtungen gelten jedoch nur für die gesamte Unternehmerschaft, nur für den gesamten Gewinn aller Unternehmer. Ein einzelner Unternehmer, der monopolistische Preispolitik betreibt, vermag auch dann seinen Monopolgewinn zu realisieren, wenn er diesen weder konsumiert noch investiert. Da aber seinem Zuwachs an Gewinn keine Zunahme der gesamtwirtschaftlichen Gewinnsomme entspricht, müssen die Gewinne irgendeines anderen Unternehmers gleichzeitig zurück-

gehen.

Dies erweckt den Anschein, als wäre die gesamte volkswirtschaftliche Gewinnsomme durch die allgemeinen Existenzbedingungen bestimmt, während die speziellen Entstehungsursachen nur über die Verteilung dieser Gewinnsomme auf die einzelnen Unternehmer entschieden. Dem ist jedoch nicht so. Die volkswirtschaftliche Gewinnsomme ist - wie wir gesehen haben - noch nicht eindeutig durch die allgemeinen Existenzbedingungen determiniert. Es handelt sich hier nur um eine notwendige, aber nicht ausreichende Bedingung. Diese ausreichende Bedingung liefern jedoch die speziellen Entstehungsursachen.

Preisers Beitrag hat die Verteilungstheorie einen großen Schritt weitergebracht. Es gelang Preiser, die einzelnen Ursachenbündel freizulegen und sauberlich zu trennen. Wir müssen auch zeigen, wie diese Bestimmungsfaktoren die Einkommensverteilung beeinflussen, wie diese Bestimmungsfaktoren zusammenwirken. Wir müssen auch den Mechanismus der Einkommensverteilung beschreiben. In dieser Hinsicht bedarf Preisers Theorie einer Ergänzung.

6. W. KRELLE: DER ANSATZ ZU EINER DYNAMISCHEN VERTEILUNGSTHEORIE

Auf der Tagung des Vereins für Sozialpolitik 1956 in Köln trug W. Krelle/^{neue} Gesichtspunkte einer Verteilungstheorie vor.¹ Ausgangspunkt bildet eine Definition des Anteils der Besitzeinkommen am Sozialprodukt: Dieser Anteil ist gleich dem Produkt aus der durchschnittlichen Realverzinsung und dem Privatkapitalkoeffizienten.

Wir definieren:

Y = Volkseinkommen (= Nettosozialprodukt zu Faktorkosten)

B = Besitzeinkommen

B/Y : der Anteil der Besitzeinkommen am Volkseinkommen

K = gesamtes privates Volksvermögen

r = B/K : die durchschnittliche reale Verzinsung des privaten Volksvermögens. Daraus folgt: $B = r \cdot K$

$k = K/Y$: der Privatkapitalkoeffizient

Danach ist der Anteil des Besitzeinkommens am Volkseinkommen:

$$\underline{B/Y} = \frac{B}{Y} = \frac{r \cdot K}{Y} = r \cdot \frac{K}{Y} = r \cdot k$$

Der Anteil des Besitzeinkommens wird also auf zwei Faktoren zurückgeführt: auf den Kapitalkoeffizienten (k) und auf die Realverzinsung des Kapitals (r).

Der Kapitalkoeffizient ist technisch bestimmt. Er sinkt etwas bei technischem Fortschritt und ist stark konjunkturempfindlich: in der Depression ist er hoch, im Aufschwung niedrig.

Die Realkapitalverzinsung hängt ebenfalls von der Konjunkturlage ab: sie ist jedoch in der Depression niedrig, im Aufschwung hoch.

1) Diese Darstellung beruht im wesentlichen auf dem Anlageband zu dem Referat des Herrn Prof. W. Krelle, St. Gallen, "Bestimmungsgründe der Einkommenverteilung in der modernen Wirtschaft", Tagung des Vereins für Sozialpolitik, Köln 1956

Die Realkapitalverzinsung ist nach Ansicht Krelles ökonomisch nicht eindeutig determiniert. Es gibt einen Unbestimmtheitsbereich, innerhalb dem die tatsächliche Realverzinsung schwanken kann. Dieser Unbestimmtheitsbereich wird nach unten und oben begrenzt. Es gibt eine Untergrenze der Kapitalverzinsung, bis zu der ^{die} Investition und damit die Produktion und Beschäftigung erhalten bleiben. Bei geringerer Verzinsung hört der kapitalistische Prozess auf zu funktionieren. Es gibt auch eine Obergrenze der Kapitalverzinsung. Wird diese Grenze überschritten, so ist ein solcher Tiefstand der Nichtbesitzeinkommen erreicht, daß eine soziale Revolution nicht mehr vermieden werden kann.

Innerhalb dieser Grenzen wird die Höhe der Realverzinsung nicht etwa durch die Knappheiten von Arbeit und Kapital, sondern durch die Machtpositionen der Gewerkschaften und Arbeitgeber, durch die Bankpolitik, die Marktformen und die vergangene Verteilung (Prinzip des rekurverten Anschlusses) bestimmt.

Die Brauchbarkeit dieser Theorie hängt davon ab, ob ihre Bestimmungsfaktoren der Verteilung statistisch meßbar sind, bzw. ob sie von der Mikroökonomie erklärt und infolgedessen von der Makroökonomie als gegeben vorausgesetzt werden können.

Der Privatkapitalkoeffizient ist eine technische Größe und deshalb statistischer Messung zugänglich. Seine Bestimmungsfaktoren liegen nicht im Bereich ökonomischer Erklärung. Dieser Koeffizient kann deshalb für die wirtschaftliche Theorie als Datum genommen werden. Gleichzeitig weist er - und darin liegt die eigentliche Bedeutung dieser Theorie - ein dynamisches Element auf. Der Privatkapitalkoeffizient Krelles entspricht dem Kapitalkoeffizienten Harrods¹, den dieser zur Bestimmung technischen Fortschrittes benutzte. Neutraler technischer Fortschritt wird bei Harrod so definiert, daß der technische Fortschritt den Kapitalkoeffizienten unberührt läßt. Eine Verringerung dieses Koeffizienten zeigt

1) R.F. Harrod, Dynamische Wirtschaft a.a.O. S. 34 ff.

einen kapitalsparenden, eine Zunahme einen arbeitssparenden technischen Fortschritt an.

Durch die Aufnahme des Kapitalkoeffizienten unter die Bestimmungsfaktoren der Einkommensverteilung ist Krelles Theorie geeignet, die Entwicklung im technischen Wissen zu berücksichtigen. Da der technische Fortschritt eines der wichtigsten Wachstumselemente einer dynamischen Wirtschaft darstellt, bietet Krelles Theorie eine gute Grundlage für eine Wachstumstheorie der Verteilung. Sie kann die Entwicklung des Kapitalkoeffizienten als Funktion des technischen Fortschrittes auffassen und damit die stetigen Veränderungen im technischen Wissen berücksichtigen. Sie ist nicht wie statische Theorie darauf angewiesen, Veränderungen im technischen Wissen als jeweils einmalige Änderungen der Funktionen einzubauen. Darin liegt ihr Vorteil gegenüber den anderen Verteilungstheorien.

Der zweite Bestimmungsfaktor ist die reale Verzinsung des Kapitals. Diese ist jedoch Problem, nicht Datum einer Verteilungstheorie. Die Realverzinsung ist so definiert, daß sie dem durchschnittlichen Einkommen aus dem Kapital gleich ist. Das gesamte Besitzeinkommen wird durch das durchschnittliche Besitzeinkommen erklärt, also ein X durch ein Y . Krelles Theorie setzt im Grunde genommen voraus, daß wir schon eine statische Verteilungstheorie besitzen, die dann durch den Kapitalkoeffizienten in eine dynamische Theorie umgewandelt wird. Mehr als diese Umwandlung leistet diese Formel nicht.

Krelle versucht zwar, die Bestimmungsfaktoren der Realverzinsung anzugeben. Er bestreitet, daß die Realverzinsung, also der Durchschnittspreis des Kapitals primär von den Knappheiten des Kapitals bestimmt werde. Das verwendet.

Es ist richtig sein, daß die Besitzquote oder das gesamte Besitzeinkommen - die eigentlichen Probleme einer Verteilungstheorie - primär nicht durch die Seltenheiten bestimmt werden. Es läßt sich jedoch damit erklären, daß die relativen Seltenheiten nur den Durchschnittspreis bestimmen, nicht jedoch die Einsatzmenge, mit der der Durchschnittspreis multipliziert werden muß, um das gesamte Besitzeinkommen zu erhalten. Bei dieser Betrachtung erscheint die relative Seltenheit immer

noch als ein Bestimmungsfaktor des Besitzeinkommens, aber als ein Bestimmungsfaktor unter anderen. Da jedoch eine Veränderung der Seltenheit und damit eine gleichgerichtete Variation des Durchschnittspreises eine entgegengesetzte Veränderung der Einsatzmenge zur Folge hat, kann die Veränderung der Einsatzmenge die Wirkungen der Veränderung in der Knappheit kompensieren, so daß das gesamte Besitzeinkommen nur recht lose von der Seltenheit abhängt.

Soweit stimmen wir mit Krelle überein. Er geht jedoch weiter. Krelle behauptet, auch der Durchschnittspreis des Kapitals, die Realverzinsung, hänge nicht von der relativen Seltenheit ab. Das müßte allerdings zuerst bewiesen werden! Krelle behauptet, daß anstelle der relativen Seltenheit die Machtpositionen der Gewerkschaften und Unternehmer, die Geldpolitik und die Marktformen die Realverzinsung bestimmten. Daß diese aufgezählten Faktoren für die Verteilung entscheidend sind, darüber dürfte Einigkeit bestehen. Das non sequitur liegt in der Behauptung, diese Faktoren übten anstelle der relativen Seltenheit ihren Einfluß aus. Es läßt sich zumindestens auch denken, diese Faktoren wirkten gerade über Veränderungen in der relativen Seltenheit auf die Verteilung ein.

Jedoch unabhängig von dieser These ist mit der Aufzählung einer Reihe von Bestimmungsfaktoren die Hauptarbeit noch nicht getan. Diese besteht darin, aufzuzeigen, durch welchen modus operandi diese aufgezählten Bestimmungsfaktoren auf die Verteilung Einfluß nehmen. Aber darüber schweigt Krelles Theorie. Nochmals: seine Theorie beginnt erst mit dem dynamischen Aspekt einer Verteilungstheorie, die Lösung des statischen Problems muß schon als gegeben vorausgesetzt werden.

Wir haben eine Reihe neuerer Verteilungstheorien an uns vorbeiziehen lassen. Worin liegt nun ihr Beitrag zu einer gesamtwirtschaftlichen Verteilungstheorie?

Allen gemeinsam war ihr makroökonomischer Charakter. Alle gingen davon aus, daß das Kreislaufprinzip bei einer echten Verteilungstheorie nicht mehr vernachlässigt werden

den dürfe. Schon darin liegt gegenüber der Grenzproduktivitätstheorie ein wesentlicher Fortschritt. Es wurden in neuerer Zeit auch mikroökonomische Theorien entwickelt. Es sei nur an Keirstead¹ und J. Marchal² erinnert. Ihre Beiträge konnten hier nicht berücksichtigt werden.

Alle dargestellten Theorien weisen auf die Bedeutung der effektiven Nachfrage für die Verteilung hin. Damit ist der Anschluß zur Keynes'schen Theorie gefunden. Die gleichen Bestimmungsfaktoren erklären die Bildung und die Verteilung des gesamten Volkseinkommens.

Gleichzeitig wird jedoch gezeigt, daß Konsum- und Investitionsneigung nicht ausreichen, die Verteilung zu bestimmen. Das wurde besonders deutlich bei der Darstellung der Verteilungstheorie Keynes'-Kaldors: Der Freiheitsgrad dieses Modelles weist darauf hin, daß auch noch andere Faktoren die Verteilung mitbestimmen.

So sah Boulding in der Liquiditätsstruktur den weiteren Bestimmungsfaktor der Verteilung. Wir konnten jedoch zeigen, daß zumindestens bei den Annahmen, die Boulding unterstellte, die monetären Faktoren keinen entscheidenden Einfluß auf die Verteilung ausübten. Erhalten bleibt jedoch die Fragestellung.

Kalecki dagegen sah im Monopolisierungsgrad der Wirtschaft den weiteren Bestimmungsfaktor der Verteilung. Damit war endlich die Brücke geschlagen von den einzelwirtschaftlichen Theorien, die den Gewinn vorwiegend durch Machtpositionen auf dem Markte erklärten, zu den gesamtwirtschaftlichen Theorien, die nur die Bedeutung des Konsums und der Investition unterstrichen. Die Schwäche der Theorie Kaleckie lag in der Annahme der konstanten Grenzkosten.

In diesem Punkte brachte Föhl's Theorie einen weiteren Fortschritt. Es gelang ihm zu zeigen, wie die struk-

1) B.S. Keirstead, Theory of Profits and Income Distribution Oxford 1953

2) J. Marchal, The Construction of a New Theory of Profit, in: The American Economic Review XXIV 1951 S. 549 ff.

turellen Differentialgewinne - die Quasigewinne der Klassiker - in die gesamtwirtschaftliche Betrachtung miteinbezogen werden können. Seine Schwäche lag mehr auf der formellen Seite der Darstellung.

Auch Preiser unterstrich die zweiseitige Problematik der Einkommensverteilung. Neben die allgemeinen Existenzbedingungen, die für sämtliche Gewinnarten gelten und die notwendige, aber nicht ausreichende Bedingungen darstellen, müssen noch die speziellen Entstehungsursachen treten, die sich von Gewinnart zu Gewinnart unterscheiden. Erst sie verschaffen zusammen mit der allgemeinen Existenzbedingung ausreichende Voraussetzungen zur Entstehung eines Gewinnes. Preiser erkannte, daß diese speziellen Entstehungsursachen nicht für alle Gewinne gleich sind, so daß wir zwischen verschiedenen spezifischen Bestimmungsfaktoren unterscheiden müssen.

Krelle schließlich schuf die Grundlagen für eine Dynamisierung der Verteilungstheorie. Wenn wir bedenken, daß das Endziel jeder Theorie ein dynamisches Modell sein sollte, und daß deshalb statische Betrachtungen nur als eine Vorstufe aufgefaßt werden sollten, ergibt sich daraus die entscheidende Bedeutung Krelles Theorie - trotz ihrer offensichtlichen Schwächen.

II. NEUE GESTICHTSPUNKTE AUS DER FINANZTHEORIE

Aber nicht nur auf dem Boden der Verteilungstheorie wurden Ansätze zu einer neuen Verteilungslehre entwickelt. Auch die Finanztheorie leistete ihren Beitrag.

Die traditionelle Theorie kannte eine scharfe Trennung zwischen primärer und sekundärer Einkommensverteilung. Während das erste Problem von der Grenzproduktivitätstheorie behandelt wurde, befaßte sich mit der zweiten Frage die Überwälzungstheorie. Wir haben oben dargelegt, warum diese Unterscheidung so unbefriedigend ist. In neuerer Zeit wurden Versuche unternommen, von diesem Programm abzurücken.

Wir können hier nur drei Thesen diskutieren, die in diesem Zusammenhange aufgestellt wurden. Nach überlieferter Ansicht werden Verbrauchssteuern auf den Preis weitergewälzt. Wer der Überlieferung keinen Glauben schenkte, und deshalb die Überwälzungsmöglichkeiten an Hand des Apparates der Inzidenztheorie untersuchte, sah zwar schon lange, daß diese Aussagen nur bedingt richtig sind. Doch wenn man sich mit Problemen der Umverteilung beschäftigte, annullierte man diese Ergebnisse.

Es bedeutete deshalb einen gewissen Bruch mit der traditionellen Anschauung, als Kolph die These vertrat, die Verbrauchssteuern könnten voll auf die Faktoreinkommen rücküberwälzt werden. In diesem Zusammenhang steht Erneuerung Nr. 1.

Auch Föhls These von der Überwälzbarkeit der Gewinnsteuern widersprach der traditionellen Anschauung. Bislang galten gerade Gewinnsteuern als unüberwälzbar. Mit der Richtigkeit dieser These wird ein guter Teil der bisherigen Sozial- und Verteilungspolitik in Frage gesetzt werden. Hierin lag Erneuerung Nr. 2.

Bislang vertrat man die Ansicht, eine Politik des ausgeglichenen Budgets sei eine Politik der Neutralität gleichzusetzen. Diese Neutralität bezog sich allerdings nur auf die Höhe des gesamten Sozialproduktes. Für die Einkommensverteilung erhoffte man gerade mit einem ausgeglichenen Budget eine wirksame Umverteilung und damit A-neutralität zu erreichen.

Man glaubte, daß man durch Steuern das verfügbare Leistungseinkommen der reicheren Klassen verringern könnte, um dann durch Wiederverausgabe dieser Steuergelder in Form von Unterstützungen die Einkommen der ärmeren Klassen steigern könnte. Man unterstellte also, Steuern und Transferzahlungen unterlägen überhaupt keiner Überwälzung.

Haavelmo wies jedoch nach, daß ein ausgeglichenes Budget zu einer Expansion des Sozialproduktes führe. Die Vermutung liegt nahe, daß dann ausgeglichenes Budget für die Verteilungspolitik Neutralität bedeute und die beabsichtigte Umverteilung vereitle. Denn das private Leistungseinkommen wird nach dem Haavelmotheorem durch die Steuern überhaupt nicht reduziert und die Transfereinkommen treten somit neben, nicht an die Stelle der übrigen Einkommen. Indem der Staat versucht, einen gegebenen Kuchen umzuverteilen, verändert sich die Größe des zu verteilenden Kuchens selbst. Hierin liegt die Erneuerung Nr. 3.

Gemeinsam mit diesen Thesen - und darin liegt auch ihre Bedeutung für eine Verteilungstheorie - daß sie von den alten, mikroökonomischen Betrachtungsweisen abrücken und sich Überlegungen zuwenden, die eine Trennung von primärer und sekundärer Einkommensverteilung unnötig erscheinen lassen. Wenn der Staat die Einkommensverteilung beeinflussen will, so kann er dies nach jenen Theorien nur dann tun, wenn er die Bestimmungsfaktoren verändert, die die allgemeine Einkommensverteilung determinieren.

1. E.ROLPH: DIE THESE VON DER RÜCKÜBERWÄLTUNG DER VERBRAUCHS- STEUERN¹

Wir unterstellen allgemeine Konkurrenz auf sämt-

1) Die Debatte über die Inzidenz der Verbrauchssteuern geht zurück auf zwei Aufsätze H.G.Browns: The Incidence of a General Output or Sales Tax, in: Journal of Political Economy 1930 S. 254 ff. und derselbe, Incidence of Taxation, in: The American Economic Review 1940 S. 244 ff. - auf den Gedanken

lichen Märkten, ein vollkommen unelastisches Faktorangebot und vernachlässigen sämtliche monetären Einflüsse. Wir führen eine allgemeine Verbrauchssteuer ein: der Erlös jedes Konsumgutes wird mit einem gleich hohen Steuersatz belastet.

Diese Einführung einer allgemeinen Verbrauchssteuer bewirkt, daß wir zwischen Brutto- und Nettoerlösen unterscheiden müssen. Der Bruttoerlös zeigt die Einnahmen des Unternehmers vor, der Nettoerlös nach Abzug der Steuer an. Beide Größen unterscheiden sich also durch den Steuersatz. Der Bruttoerlös hängt von der Nachfrage der Konsumenten ab. Da jedoch der Unternehmer auf seinen Nettogewinn abzielt, richtet er sich an den Nettoerlösen aus.

Die Einführung der Steuer läßt vorerst die Nachfrage und damit den Bruttoerlös unberührt. Der Nettoerlös jedoch wird um die Steuer sinken. Als erste Wirkung der Verbrauchssteuer stellen wir somit eine Parallelverschiebung der Nettopreisgeraden um den Steuersatz nach unten fest. Damit entspricht der Nettopreis nicht mehr den Grenzkosten.

Als Mengenanpasser wird der einzelne Unternehmer versuchen, seine Produktion soweit einzuschränken, bis die nun sinkenden Grenzkosten dem gegebenen Grenzerlös (=Nettopreis) wiederum entsprechen. Er wird es versuchen, sagen wir, denn es wird bei dem Versuch bleiben. Hier beginnt Rolph von den klassischen Gedankengängen abzuweichen. Denn nach klassi-

gängen dieser Aufsätze basiert Rolphs These: A Proposed Revision of Excise Tax Theory, in: Journal of Political Economy 1952 S. 102. In Rolphs zwei Jahre später erschienenem Werk: The Theory of Fiscal Economics, Los Angeles 1954 kehrt seine These in abgeschwächter Form wieder. Gegen die Rolphschen Thesen wendet sich vor allem: H.A. Musgrave, General Equilibrium Aspects of Incidence Theory, in: The American Economic Review 1953 S. 504 u. derselbe, On Incidence, in: Journal of Political Economy 1953 S. 306. Zur Problematik siehe auch: J.F. Due, The Theory of Incidence of Sales Taxation, New York 1942, derselbe, Toward a General Theory of Sales Tax Incidence, in: Quarterly Journal of Economics 1953 S. 253 - derselbe, Government Finance, Illinois 1954 - J.F. Stockfisch, Excise Tax: Capitalization-Investment Aspects, in: The American Economic Review 1955 S. 287 - H. Jenkins, Excise Tax Shifting and Incidence: A Money-Flows Approach, in: Journal of Political Economy 1955 S. 125 - F. Mills, A General Equilibrium Analysis of Excise Taxes, in: American Economic Review 1955 S. 344. Unsere Darstellung beschränkt sich auf die Theorie der allg. Verbrauchssteuern u. legt Rolphs Aufsatz: A Proposed Revision a.a. zugrunde

scher Sicht führt die Verringerung des Angebotes bei gleicher Nachfragefunktion zu einer Preissteigerung: damit war jedoch schon die Überwälzung der Steuern auf den Preis bewiesen.

Rolph hingegen argumentiert anders. Der Wunsch der Unternehmer, die Produktion einzuschränken, führt entsprechend der Grenzertragskurve zu einem Rückgang der Nachfrage nach Faktoren. Da nun alle Unternehmer die Nachfrage nach Faktoren einzuschränken versuchen, droht den Faktoren Beschäftigungslosigkeit. Wenn wir vollkommen unelastisches Faktorangebot unterstellen, werden die Faktoren ihren Lohnsatz solange drücken, bis die Faktorennachfrage wiederum dem Angebot entspricht. Lohnsenkungen führen zu einer Senkung der Grenzkosten und die Unternehmer wünschen nicht mehr, ihre Produktion einzuschränken.

Gleichgewicht besteht, wenn die alte Beschäftigung wiederum erreicht ist. Dieser Beschäftigung entspricht jedoch die alte, gleichhohe Ausbringung, die bei gleichbleibender Nachfragekurve nur zum alten Preis abgesetzt werden kann. Die Verbrauchssteuern wurden also vollkommen auf die Faktoreinkommen rücküberwälzt.

Den gesunkenen Nominaleinkommen folgt ein Rückgang der Nachfrage und damit eine Preissenkung, genau das Gegenteil von dem, was die klassische Theorie folgerte. Nicht Expansion, sondern Kontraktion geht von einer Verbrauchssteuerverhöhung aus. Damit war für die Verbrauchssteuern nachgeholt, was für die Steuern ganz allgemein, besonders jedoch für die Einkommenssteuern schon lange bewiesen war.

Eine Verbrauchssteuersenkung läßt somit sämtliche wirtschaftlichen Größen auf ein niedriges Niveau absinken. Die realen Größen: die Höhe des Realeinkommens und der Beschäftigung, die Einkommensverteilung und die Zusammensetzung des Sozialproduktes bleiben von dieser Veränderung unberührt. - soweit wenigstens die Rolphschen Thesen.

Es wäre mancherlei Kritik zu üben an den Annahmen der allgemeinen Konkurrenz, des vollkommen unelastischen Faktorangebotes oder der Nichtbeachtung monetärer Einflüsse. Wir müssen uns jedoch hier darauf beschränken, die Bedeutung der Rolphschen Thesen für eine Verteilungstheorie hervorzuheben.

Wenn wir eine Verbrauchssteuer einführen, ohne dass wir gleichzeitig die Staatsausgaben um denselben Betrag erhöhen oder andere Steuereinnahmen verringern, so ergibt sich ein Budgetüberschuss. Die Annahme eines Budgetüberschusses widerspricht jedoch dem Sayschen Theorem. Damit also nach Einführung der Verbrauchssteuern wiederum ein Gleichgewicht möglich wird, müssen wir die Keynesische Stabilitätsbedingung voraussetzen: die Konsumneigung muß kleiner als eins sein.

Im Keynesischen System wird jedoch eine Kontraktion stets einen Rückgang der Produktion und der Beschäftigung zur Folge haben, und das Faktorangebot wird nicht mehr die Funktion erfüllen, die ihm Rolph zuweist. Zwar wird eine Kontraktion nie eine Preissteigerung herbeiführen - wenn also Rolph behauptet, Verbrauchssteuern könnten nicht auf den Preis überwältzt werden, ist ihm voll zuzustimmen. Auch wird eine Produktions- und Beschäftigungsabnahme von einer Senkung des Preisniveaus und bei Lohnflexibilität auch von einer Senkung des Lohnniveaus begleitet sein. Es liegt also auch eine gewisse Rücküberwälzung vor. Doch kamen wir aufgrund ganz anderer Überlegungen zu denselben Überlegungen wie Rolph.

Noch eine andere Frage ist in unserem Zusammenhang weitaus wichtiger. Weil der alte Beschäftigungsgrad und damit die Kombination der Produktionsfaktoren und ihre Knappheiten gleich bleiben, kommt Rolph zu dem Schluß, eine allgemeine Verbrauchssteuer sei verteilungspolitisch neutral. Hier können wir Rolph nicht zustimmen. Denn der Rückgang der Beschäftigung wird den Grenzertrag der Arbeit und damit dessen Reallohn verändern. Sowohl die Veränderungen im Beschäftigungsgrad wie im Reallohn sprechen dafür, daß die Steuererhebung zu einer Einkommensverteilung geführt hat.

Trotz dieser kritischen Einwendungen bleibt das Verdienst Rolphs für die Verteilungstheorie erhalten. Er suchte für den Fall der Verbrauchssteuern mit den überkommenen mikroökonomischen Überwälzungstheorien zu brechen und das Problem der Überwälzung als einen Sonderfall der gewöhnlichen allgemeinen Theorie zu behandeln. Daß er auf hartem Wege stehen blieb, ändert sein Verdienst nicht.

2. C. FÖHL: DIE THESE VON DER VOLLEN ÜBERWÄLTUNG DER GEWINNSTEUERN AUF DEN PREIS¹

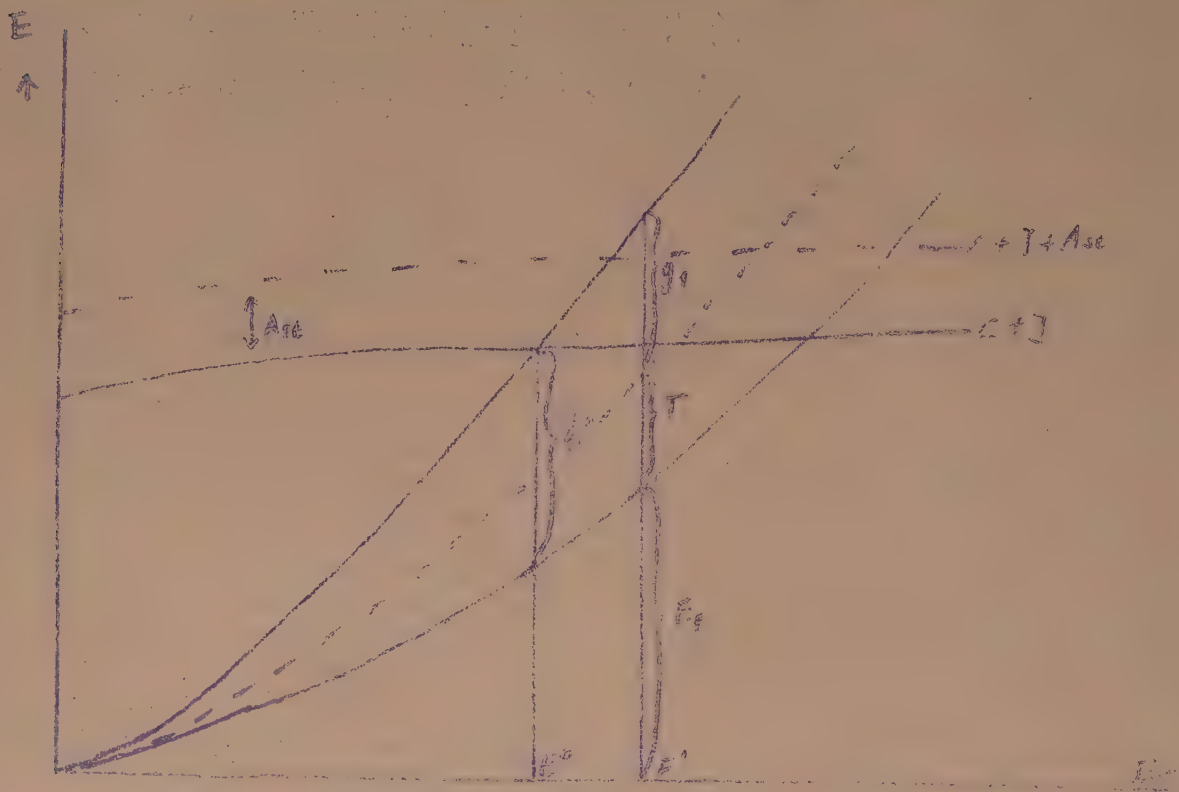
Die Gewinne lassen sich nicht besteuern, die Gewinnsteuern können voll auf den Preis überwältzt werden.

Föhl leitete diese Thesen von der Überwältzbarkeit der Gewinnsteuern aus seinen Verteilungsmodellen ab, die wir eingangs dieses Kapitels dargestellt haben. Es wird untersucht, wie Gewinnsteuern und Staatsausgaben die Bestimmungsfaktoren der angemessenen Verteilung beeinflussen. Damit ist ein Schlußstrich unter die überkommenen Überwälzungstheorien gezogen und die allgemeine Verteilungstheorie auf Überwälzungsfragen ausgedehnt. Die Unterscheidung zwischen primärer und sekundärer Verteilung ist überflüssig geworden.

Dass Föhl dabei zu falschen Ergebnissen kommt, ist von geringerer Bedeutung. Er untersucht eine Erhöhung der Gewinnsteuern bei gleichzeitiger Verrückung dieser Steuereinnahmen für staatliche Käufe von Gütern und Dienste. Diese

1) C.Föhl entwickelte seine These erstmals in seinem Aufsatz: Kritik der progressiven Einkommensbesteuerung, in: Finanz-Archiv NF. 1953/54 S. 88. Föhl stützte sich in diesem Aufsatz noch auf die Modelle, die er in seiner "Geldschöpfung" vertreten hatte, die er jedoch in der Zwischenzeit fallen gelassen hatte. Gegen diesen Aufsatz nahmen in der Folgezeit Stellung: H. Peter, Sekundärwirkungen, Bemerkungen zu den Zahlenbeispielen des Aufsatzes von C.Föhl, in: Finanz-Archiv NF. 1953/54 S.140 - G.Cohn, Don't Throw the Baby out with the Bath, in: Finanz-Archiv NF. 1953/54 S.525 - H. Reisser, Kreislauftheoretisches zur Gewinnsteuer, in: Finanz-Archiv NF. 1953/54 S.687 - L. Kreile, Zur Wirkung der progressiven Einkommensbesteuerung, in: Finanz-Archiv NF. 1955/56 S.22 - E. Stucken u. W. Ehrlicher, Zur Frage der Überwälzung der Unternehmungssteuern, in: Finanz-Archiv NF. 1955/56 S.167 - W. Albers, Preisliche Wirkungen der Besteuerung, in: Finanz-Archiv NF. 1955/56 S.227 - A. Häuser u. R. Richter, Zum Problem der Einkommenssteuerüberwälzung, in: Finanz Archiv NF. 1955/56 S.258 - R. Haller, Nettoumsatzsteuer versus Gewinnsteuer, in: Finanzarchiv NF. 1955/56 S.260 - H. Recktenwald, Bedeutung, Grenzen und Ausw.: Entwicklung der Steuerüberwälzungslehre, in: Finanz-Archiv NF 1955/56 S.274. Auf diese Aufsätze antwortete C.Föhl: Das Steuerparadoxon, in: Finanz-Archiv NF 1956/ S.1. Die Überwälzungsthese wird hier in abgeschwächter Form vorgetragen. Es werden die allgemeinen Verteilungsmodelle verwandt, die er auf der Tagung des Vereins für Sozialpolitik im Sept. 1954 in Bad Nauheim vorgetragen hatte.

Verlängerung des Budgets bewirkt nach Ansicht Föhls einmal eine Erhöhung der effektiven Nachfrage um den Betrag der Staatsausgaben, zum andern eine Erhöhung der Kosten um den Steuerbetrag (die Gewinnsteuern sind in den Augen der Unternehmer Kosten). Der neue Schnittpunkt der Kurve der erwarteten Erlöse mit der Kurve der effektiven Nachfrage gibt das neue Gleichgewicht, die Differenz zwischen Erlös und Kosten den Nettogewinn. Dieser ist nahezu konstant geblieben, weil die Erlöse und der Bruttogewinn gestiegen sind. Das bedeutet jedoch eine Überwälzung der Gewinnsteuern auf den Preis.



mit einigen Änderungen entnommen aus: C.Föhl, Steuerparadoxon
a.a.O. S.22

Wenn Föhl die Kurve der effektiven Nachfrage um den gesamten Betrag der Staatsausgaben erhöht, unterstellt er, die Konsum- und Investitionsfunktion bleibe von der Gewinnbesteuerung unberührt. Wenn wir den Unternehmerkonsum und die Investition auf den Nettogewinn beziehen, so können wir dies in der Tat annehmen. In unserem Diagramm, das die Gleichheit von Angebot und Nachfrage fordert, beziehen wir jedoch

den Konsum und die Investition auf das Bruttoeinkommen. Gerade weil Unternehmerkonsum und Investition - bezogen auf den Nettogewinn - konstant bleiben, werden die Unternehmerkonsumfunktion und die Investitionsneigung - bezogen auf den Bruttogewinn um den Steuerbetrag nach rechts verschoben. Dadurch sinkt jedoch die effektive Nachfrage und kompensiert mindestens teilweise die expansive Wirkung der Staatsausgaben.

Da sich sowohl Investitionsneigung wie Unternehmerkonsumfunktion nach rechts verschieben, ist es sogar möglich, daß die effektive Nachfrage in Defizit zurückgeht. Damit verringern sich jedoch die Überwälzungsmöglichkeiten. In diesem Falle dürfte die These von der Nichtüberwälzbarkeit der Gewinnsteuern der Wahrheit näher liegen als die These von der völligen Überwälzbarkeit der Gewinnsteuern.

3. T.HAAVELMO: DIE A-NEUTRALITÄT DES AUSGEGLICHENEN BUDGETS UND IHRE BEDEUTUNG FÜR DIE VERTEILUNG ¹

Haavelmos These besagt: werden die Staatsausgaben für Güter und Dienste und die Steuereinnahmen um denselben Betrag erhöht, so nimmt das Einkommen zu Marktpreisen um diesen Betrag der Budgetverlängerung zu. Anders ausgedrückt: die Multiplikatorwirkung einer Staatsausgabenerhöhung bei ausgeglichenem Budget ist gleich eins. Während aber das Einkommen zu Marktpreisen zunimmt, bleibt das private verfügbare Einkommen bei einer Vergrößerung des Budgets konstant.

1) T.Haavelmo entwickelte seine These in seinem Aufsatz: Multiplier Effects of a Balanced Budget, in: Econometrica 1945 S. 344, abgedruckt in: Readings in Fiscal Policy, hrsg.v. A. Smithies & J.K.Batters, London 1955 S.335.- siehe auch die daran anschließenden Diskussionsbeiträge von C.Habegger, R.M. Godwin, E.E.Hagen und die Erwiderung T.Haavelmos, alle Beiträge in: Econometrica Vol. 14 1946 - F.Turvey, Some Notes on Multiplier Theory, in: The American Economic Review, Bd.43 1953 - W.J.Baumol & M.H.Peston, More on the Multiplier Effects of a Balanced Budget, in: The American Economic Review, Bd. 45 1955 - A.H.Hansen, W.J.Baumol & M.H.Peston, More on the Multiplier Effects of a Balanced Budget, Comments and Reply, in: The American Economic Review, 1956 S.157

Diese Aussage gilt für den Kauf von Gütern und Dienste. Werden die Staatsausgaben für Unterstützungen verwandt - und nehmen wir einmal an, diese Unterstützungen würden voll und ganz konsumiert - so nimmt das private verfügbare Einkommen um die Unterstützungen zu. Aber die Höhe des verfügbaren Leistungseinkommens, also des verfügbaren Einkommens aus der "primären" Verteilung bleibt konstant.

Diese These war neu.¹ Eine Zeit lang wurden Erhöhungen der Staatsausgaben bei ausgeglichenem Budget als neutral angesehen. Im Laufe der Zeit gab man zu, daß eine Umverteilung der Einkommen im Zuge der Steuererhöhungen die durchschnittliche Konsumquote vergrößere und daß über diesen Weg das Sozialprodukt auch bei einem ausgeglichenen Budget beeinflusst werden könne.

Haavelmo bestreitet diese Möglichkeiten nicht. Er glaubt jedoch beweisen zu können, daß auch dann, wenn wir diese Wirkungen vernachlässigen, ein ausgeglichenes Budget expansiv wirke. Darin lag das Neue. Führt das ausgeglichene Budget zu einer Umverteilung und damit zu einer Zunahme der durchschnittlichen Konsumquote, so treten diese expansiven Effekte zusätzlich zum Haavelmoeffekt hinzu.

1) Allerdings haben einige Theoretiker schon vor der Veröffentlichung Haavelmos Aufsatz diese Folgerung mehr oder weniger ausdrücklich ausgesprochen: Haavelmo selbst erkennt in seinem Aufsatz als seine Vorläufer an: A.H.Hansen and H.S.Perloff, State and Local Finance in the National Economy, New York 1949 N.Kaldor, The Quantitative Aspects of the Full Employment Problem in Britain, in: Appendix C in W.H.Beveridge: Full Employment in a Free Society, London 1944, - H.C.Fallich, Income-generating Effects of a Balanced Budget, in: Quarterly Journal of Economy 1944 LIX S.78. - Über auch K.Philip und E.Schneider haben etwa zur gleichen Zeit diese Folgerungen unabhängig von Haavelmo gesehen: K.Philip, Finanzpolitik und wirtschaftliche Aktivität, in: Weltwirtschaftliches Archiv 1943 und: E. Schneider, Zur Frage der Wirkung finanzpolitischer Maßnahmen auf die wirtschaftliche Aktivität, in: Finanz-Archiv NF. 1945

Wie begründet Hauvelmo seine These? Die Staatsausgabenerhöhung hat wie jede Ausdehnung der effektiven Nachfrage eine expansive Tendenz zur Folge. Dieser Expansion tritt jedoch durch die Steuererhöhung eine Kontraktion gegenüber. Diese Kontraktion ist geringer als die Expansion, da die Steuerbeträge nur zum Teil zu Lasten der Konsumausgaben, zum Teil zu Lasten der Ersparnisse gehen. Im Endeffekt haben wir eine Expansion zu verzeichnen.

Wenn der Staat sein Budget verlängert, vergrößert sich sein Anteil am Sozialprodukt. Da der Staat bei einem ausgeglichenen Budget eine Konsumneigung gleich eins aufweist, eine durchschnittliche Konsumneigung, die jedenfalls größer ist als die Konsumneigung der Privaten, vergrößert sich mit dem Anteil des Staates am Sozialprodukt auch die gesamte (den Staat und die Privaten umfassende) durchschnittliche Konsumneigung der Volkswirtschaft. Damit ist jedoch wiederum eine Expansion bewiesen.

Noch einen dritten Aspekt haben wir zu beachten. Die Vergrößerung der Staatsausgaben bewirkt ein Ansteigen der effektiven Nachfrage um den Betrag der Staatsausgaben. Die Vergrößerung der Steuereinnahmen bewirkt ebenfalls eine Zunahme der Kaufkraftstilllegung um den Betrag der Steuererhöhung. Da sich bei einem ausgeglichenen Budget Ausgaben und Einnahmen entsprechen, haben sich beide Wirkungen gegenseitig auf. Aber die Verlängerung des Budgets beeinflusst die Kaufkraftstilllegung nicht nur dadurch, daß wir zur Sparsumme die Steuererhöhung zuzählen müssen, sondern die Sparsumme selbst verändert sich.

Diese Aussage widerspricht dem Augenschein. Sicherlich wird die Sparsumme von der Besteuerung beeinflusst. Denn eine Besteuerung verringert die verfügbaren Einkommen, und bei einem verringerten Einkommen wird auch weniger gespart. Veränderungen der Sparsumme aufgrund von Veränderungen im Einkommen stellen jedoch Bewegungen auf einer gegebenen Sparkurve dar, während hier nur nach Bewegungen der gesamten Kurve gefragt wird.

Und trotzdem muß an diesen Zusammenhang gedacht

werden, wenn wir unsere Frage lösen wollen. Sobald wir nämlich eine staatliche Aktivität berücksichtigen, müssen wir zwischen zwei Sparfunktionen unterscheiden: wir können die Ersparnis auf das Einkommen zu Marktpreisen oder auf das private verfügbare Einkommen beziehen.

Wenn wir fordern, im Gleichgewicht müßte sich Ersparnis und Steuern auf der einen, Investition und Staatsausgaben auf der anderen Seite entsprechen, so bewerten wir diese Größen zu Marktpreisen. Wir müssen also die Sparneigung auf das Einkommen zu Marktpreisen beziehen.

Wenn wir jedoch an die Sparfunktion als eine Verhaltensweise der Haushalte denken, beziehen wir sie auf das private verfügbare Einkommen. Diese zweite Funktion ist es, die durch die Steuererhebung nicht berührt wird. Steueränderungen führen hier nur zu Bewegungen auf dieser Kurve. Das Ansteigen des Steuerbetrages läßt jedoch den Abstand des Einkommens zu Marktpreisen vom verfügbaren Einkommen immer größer werden. Damit muß sich jedoch die Sparneigung, die auf das Einkommen zu Marktpreisen bezogen wird, um den Steuerbetrag nach rechts verschieben. Wir haben also einen Rückgang der Ersparnis bei jeder Einkommenshöhe zu Marktpreisen. Mit der Sparkurve wandert jedoch auch der Gleichgewichtspunkt nach rechts: Das Einkommen zu Marktpreisen nimmt um den Steuerbetrag zu.

Das Haavelmotheorem lehrt uns, daß bezweckte Umverteilungen des Volkseinkommens nicht als Umverteilung eines gegebenen, unveränderten Sozialproduktes aufgefaßt werden dürfen. Die Umverteilung verändert auch das zu verteilende Sozialprodukt. Der Versuch einer nachträglichen sekundären Umverteilung führt somit zu einer Veränderung der primären Verteilung. Könnten nicht die Veränderungen in der primären Verteilung all die erstrebten Wirkungen der sekundären Verteilung zunichte machen? Auf jeden Fall zeigt das Haavelmotheorem, daß primäre und sekundäre Verteilung eng zusammenhängen, daß sie im Grunde genommen nur ein Problem darstellen, daß also eine Unterscheidung zwischen erster und zweiter Verteilung nicht mehr gerechtfertigt ist. Und darin sehen wir den Beitrag Haavelmoor zur gesamtwirtschaftlichen Verteilungstheorie.

THEIL II :

SYSTEMATISCHE DARSTELLUNG EINER REihe VON "ALLEN" UND
VERBUNDENEN ERGEBNISSEN

KAPITEL III :

DIE BESTIMMUNGSFAKTOREN DER EINZELNEN ERGEBNISSE AN DER
EINE REihe VON ERGEBNISSEN

Die notwendigen Voraussetzungen für eine systematische Darstellung einer gesamtwirtschaftlichen Verteilungstheorie sind geschaffen.

Im ersten Kapitel haben wir gezeigt, daß die traditionelle Verteilungstheorie unsere Frage nicht befriedigend beantworten kann. Wir haben die Mängel der traditionellen Verteilungstheorie dargelegt. Nur ihre Kenntnis kam uns hindern, erneut in die alten Fehler zu verfallen.

Das zweite Kapitel zeigte, was an gesamtwirtschaftlichen Theorien seit der Grenzproduktivitätstheorie entwickelt wurde. Jede der behandelten Theorien warf neue Problemstellungen auf, jede von ihnen ließ jedoch auch Mängel erkennen. Wir konnten uns deshalb keiner dieser Theorien voll anschließen. Wir wollen jedoch in diesem zweiten Teil versuchen, diese einzelnen Theorien zu einer systematischen Verteilungstheorie zusammenzuschmelzen. Daß wir mit den einfachsten Annahmen beginnen müssen, liegt in der Natur der Sache.

I. DIE ANNAHMEN

Wir gehen von folgenden Voraussetzungen aus:

1. Es bestehen keinerlei wirtschaftliche Beziehungen zum Ausland, wir haben eine geschlossene Wirtschaft vor uns. Auch der Staat übt keine wirtschaftliche Tätigkeit aus.

2. Wir fragen, wie sich das Volkseinkommen (Y) auf die Unternehmer und Nichtunternehmer aufteilt. Alle Einkommensbezieher, die keine Unternehmer noch Arbeiter sind, wollen wir einer dieser Gruppen zurechnen. Es ist zweckmäßig, alle Empfänger höheren Einkommens den Unternehmern und alle Empfänger geringeren Einkommens den Arbeitern (Nichtunternehmern) zuzuweisen. Die Einkommen der Unternehmer bezeichnen wir mit Gewinn (G), die Einkommen der Nichtunternehmer mit Lohneinkommen (L). Es gilt folgende Definitionsgleichung:

$$(1) \quad Y = G + L \quad (\text{Verteilungsseite des Einkommens})$$

3. Betrachten wir das Sozialprodukt von der Ertragsseite, so können wir Konsumgüter (C) und Investitionsgüter (I) unterscheiden. Wir besitzen also eine zweite Definitions-

gleichung:

$$(2) \quad Y = C + I \quad (\text{Ertragsseite des Einkommens})$$

4) Die jeweils in einer Periode verdienten Gewinn- und Lohneinkommen werden entweder konsumiert oder gespart. Der Konsum und die Ersparnis beziehen sich dabei stets auf Wertgrößen (nicht Mengengrößen). Es gelten somit folgende Definitionsgleichungen:

$$(3a) \quad G = C_u + S_u \quad (\text{Verwendungsseite des Einkommens})$$

$$(3b) \quad L = C_f + S_f$$

5) Die Konsumausgaben der Unternehmer und Nichtunternehmer können wir zum Gesamtkonsum, die Ersparnisse der Unternehmer und Nichtunternehmer zur Gesamtersparnis zusammenfassen:

$$(4a) \quad C = C_u + C_f$$

$$(4b) \quad S = S_u + S_f$$

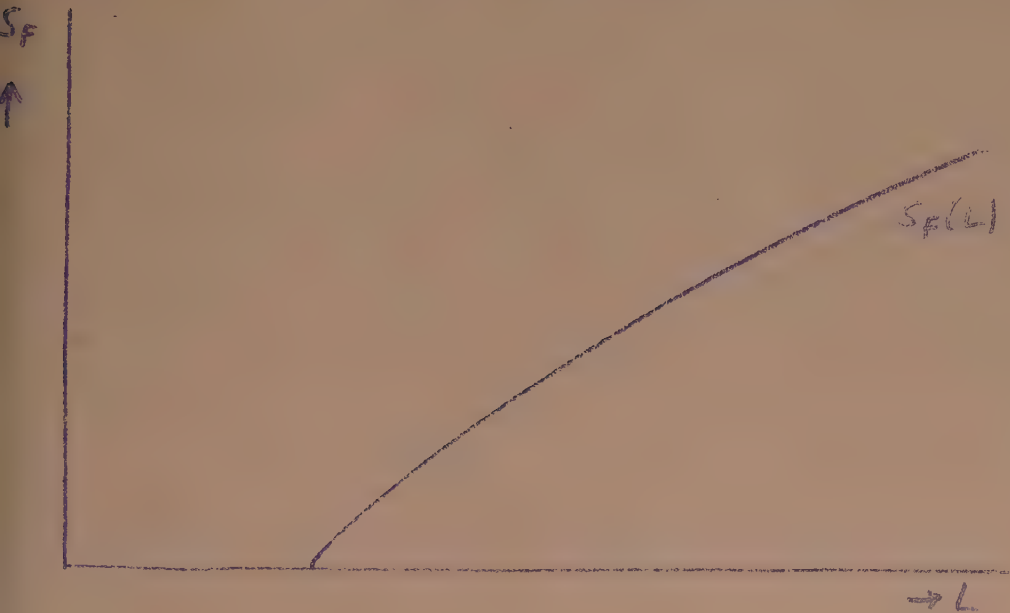
Aus Gleichungen (1), (3) und (4) leiten wir ab, daß auch das Volkseinkommen gleich ist der Gesamtersparnis plus dem Gesamtkonsum:

$$(5) \quad Y = G + L = C_u + S_u + C_f + S_f = \underline{C + S}$$

5) Die Ersparnis und damit auch der Konsum der Unternehmer hängt allein von der Höhe des Gewinnes ab. Die Sparneigung ist positiv, kleiner als eins und nimmt mit wachsendem Gewinn zu. Die Sparfunktion der Unternehmer $S_u(G)$ können wir also wie folgt darstellen:



7) Die Ersparnis der Nichtunternehmer (und damit auch ihr Konsum) hängt allein von der Höhe des Lohneinkommens ab. Die Sparneigung ist positiv, kleiner als eins und nimmt mit steigendem Lohneinkommen zu. Die Sparfunktion der Nichtunternehmer läßt sich wie folgt darstellen:



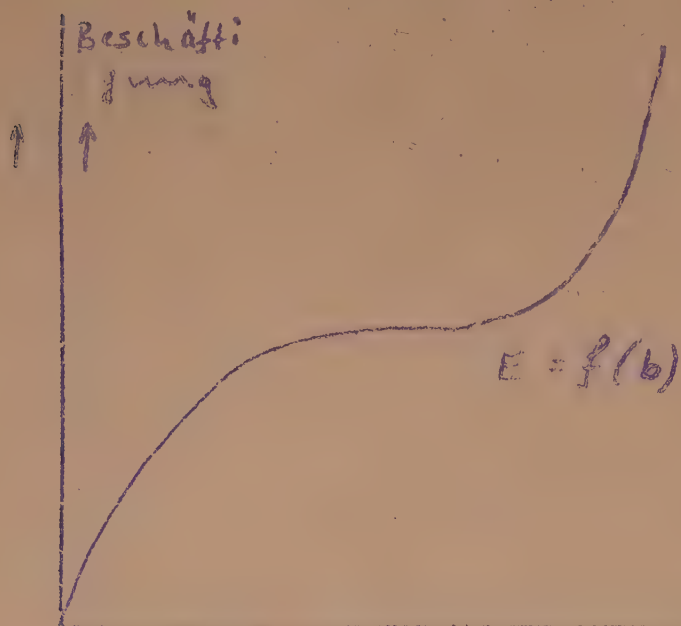
8) Die Ersparnis der Unternehmer ist bei jeder absoluten Einkommenshöhe größer als die der Nichtunternehmer. Die Unternehmer-sparneigung weist jedoch eine geringere Steigung auf als die der Nichtunternehmer. Wir begründen dies damit, daß das Einkommen der Unternehmer so hoch ist, daß ihre Sparneigung nahezu eins ist und daß sie deshalb nicht mehr stark ansteigen kann, da sie ja niemals größer als eins werden kann.

9) Die einzelwirtschaftlichen Sparfunktionen innerhalb einer Gruppe sind identisch. Eine unterschiedliche Verteilung des gesamten Lohneinkommens auf die einzelnen Produktionsfaktoren oder eine unterschiedliche Verteilung der gesamten Gewinnsumme auf die einzelnen Unternehmer beeinflussen somit weder die Unternehmer- noch die Nichtunternehmer-Sparfunktion.

10) Die Investition ist autonom. Sie hängt weder vom Gewinn, vom Zinssatz noch von der Konsumnachfrage ab.

Schwankungen in der Investitionshöhe werden nicht geleugnet, sondern als Datenänderungen behandelt.

11) Produktionsfaktoren werden nur von den Nichtunternehmern angeboten. Wir unterstellen Homogenität der Faktoren, sehen also von einer Verschiedenartigkeit in der Qualität der Produktionsfaktoren ab. Da wir nur mit einem homogenen Produktionsfaktor zu rechnen haben, können wir eine eindeutige Beziehung zwischen mengenmäßigen Ertrag und Beschäftigungseinsatz aufstellen. Diese Beziehung hängt nur von technischen Gegebenheiten ab, ist also ein wirtschaftliches Datum. Wir unterstellen, daß mit steigendem Beschäftigungseinsatz der Ertragszuwachs zuerst ansteigt, von einer bestimmten Ausbringung an jedoch abnimmt. Wir erhalten folgende, für jeden Betrieb geltende Ertragskurve:



12) Die einzelwirtschaftlichen Kostenniveaus können von Betrieb zu Betrieb schwanken. Wir haben also Grenzbetriebe und intramarginale Unternehmen.

13) Die einzelnen Unternehmer kalkulieren mit Durchschnittsgewinnen. Sie schlagen somit auf jede Kostensumme einen bestimmten Prozentsatz als erwarteten Gewinn auf. Dieser Prozentsatz verändert sich selbst wiederum mit der Produktions-

höhe. Wir unterstellen, die Unternehmer wären bei steigendem Einsatz mit einem geringeren Durchschnittsgewinn, also mit einem geringeren Prozentsatz auf die Kostensumme zufrieden.

14) Den Preis des homogenen Produktionsfaktors wollen wir Lohnsatz (1) (im Gegensatz zum Lohneinkommen L) nennen. Dieser Lohnsatz wird in Verhandlungen mit den Gewerkschaften und Arbeitgeberverbänden autonom festgesetzt. Veränderungen der Lohnhöhe gehen somit als Datenänderungen in unsere Betrachtung ein.

15) Das Geldangebot ist vollkommen elastisch. Die Banken sind bereit, beim gegebenen Zinssatz jede Kreditnachfrage zu befriedigen. Der Zinsfuß bleibt somit konstant und wir können von Reaktionen auf Zinsänderungen absehen.

16) Da wir zuerst eine Nominalbetrachtung vornehmen, können wir von Annahmen über den Beschäftigungsgrad absehen. Mit den Schwierigkeiten, die dadurch entstehen, daß in diesem Falle auch ein Gleichgewicht bei Überbeschäftigung möglich wäre, also ein Gleichgewicht, das realiter gar nicht verwirklicht werden kann, wollen wir uns später eingehend beschäftigen.

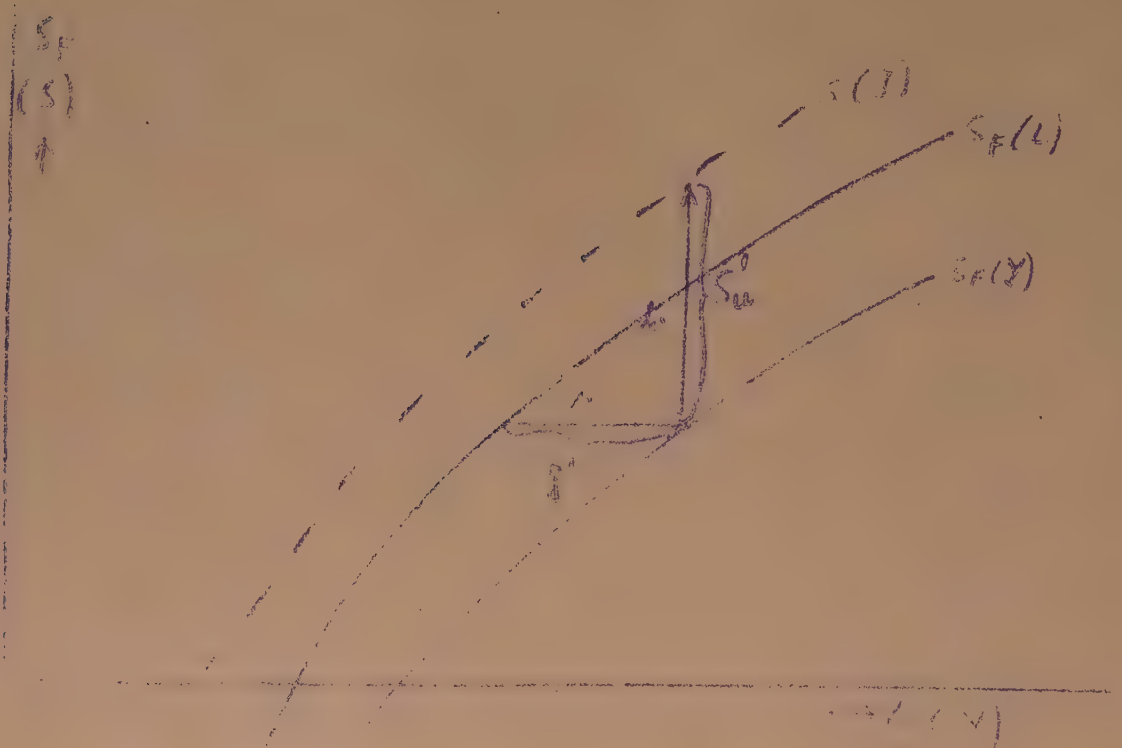
II. DARSTELLUNG UND THEORIE

Aufgrund unserer Annahmen können wir nun eine gesamtwirtschaftliche Verteilungstheorie entwickeln. Problem ist die Verteilung des Sozialproduktes auf die Unternehmer und Nichtunternehmer, das heißt die Aufteilung des Volkseinkommens auf Gewinn und Löhne. Wir fassen nach den Bestimmungsfaktoren dieser Verteilung und nach dem modus operandi, durch den diese Bestimmungsfaktoren die Einkommensverteilung beeinflussen.

Wir kennen die Sparfunktionen der Unternehmer und Nichtunternehmer. Aus beiden Funktionen zusammen können wir die Gesamtsparfunktion ableiten, die uns angibt, wie die Gesamtsparsparnis (S) von der Volkseinkommenshöhe^(Y) abhängt.

Wir gehen von der Sparfunktion der Nichtunternehmer $s = f(L)$ aus. Auf der Abszissenachse tragen wir also die Höhe des Sparernis der Nichtunternehmer ab. Die Sparfunktion der

Nichtunternehmer ordnet somit jeder Lohneinkommenshöhe eine bestimmte Ersparnis der Nichtunternehmer zu. Wir unterstellen nun, der Gewinn sei vorläufig schon gegeben: G'' . Wir können dann nach der Definitionsgleichung: $Y = L + G''$ jeder Höhe des Lohneinkommens ein bestimmtes Sozialprodukt zuweisen: Das Sozialprodukt übersteigt das Lohneinkommen stets um den konstanten Gewinnbetrag G'' .



Wenn wir also die Sparfunktion der Nichtunternehmer um den konstanten Betrag G'' parallel nach rechts verschieben und auf der Abszissenachse nicht mehr das Lohn- sondern das Volkseinkommen ablesen, erhalten wir eine Sparfunktion, die jeder Volkseinkommenshöhe eine Ersparnis der Nichtunternehmer zuordnet.

Dem gegebenen Gewinn G'' entspricht nach der Sparfunktion der Unternehmer: $S_u(G'')$ auch eine bestimmte Ersparnis

der Unternehmer: S_u'' . Wenn wir diese Unternehmereersparnis der Ersparnis der Nichtunternehmer hinzuzählen, erhalten wir die Gesamtersparnis. Wir verschieben somit die Sparfunktion $S_f(Y, G'')$

Bei konstantem Gewinn G' können wir eine Sparfunktion bilden, die jeder Volkseinkommenshöhe eine bestimmte Gesamtsparsparnis zuordnet.

Anstelle der Gewinnhöhe G' hätten wir auch die Gewinnhöhe G'' unterstellen können. Auch dann hätten wir eine allerdings andere Gesamtsparfunktion ableiten können. Wir erhalten somit für jede beliebige Gewinnhöhe eine Gesamtsparfunktion: $S(Y, G)$.

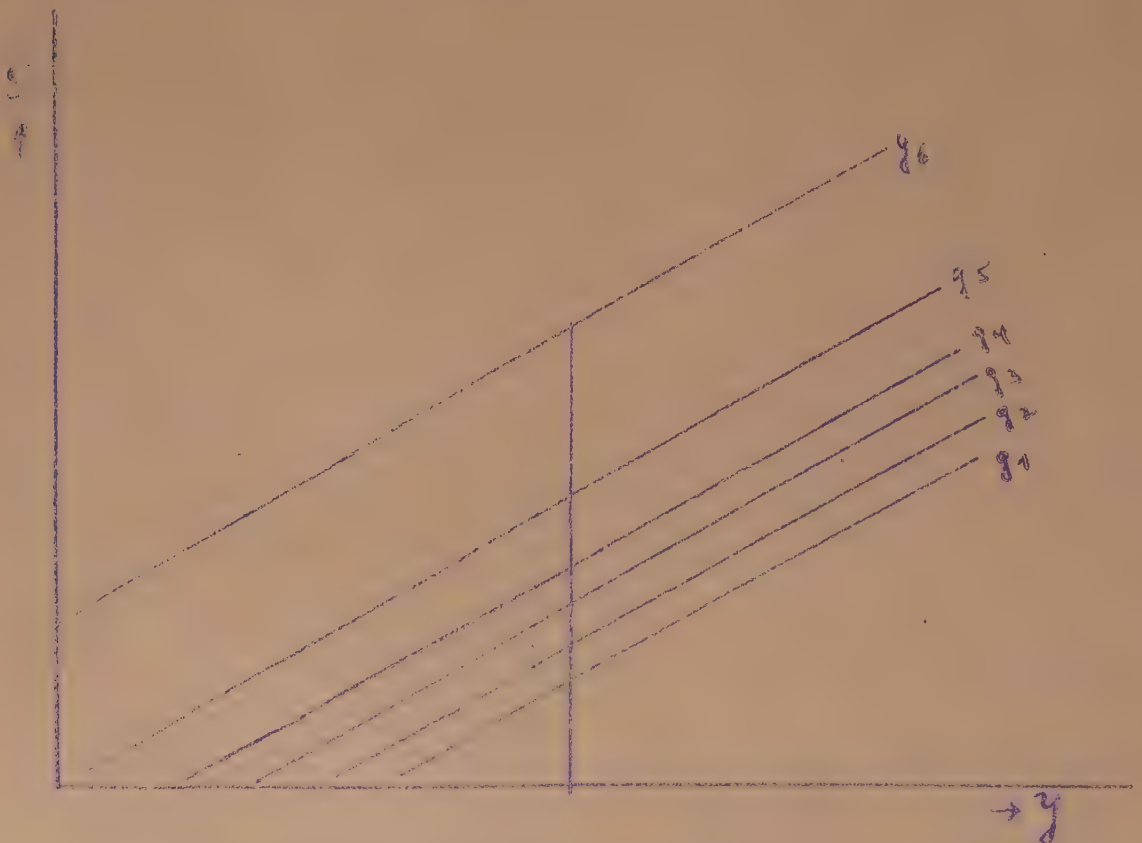
Wir erhielten die Gesamtsparfunktion, indem wir die Sparfunktion der Nichtunternehmer erstens um einen konstanten Gewinnbetrag parallel nach rechts und zweitens um den diesem Gewinn entsprechenden Betrag der Unternehmerersparnis parallel nach oben verschoben. Die einem Gewinn zugeordnete Gesamtsparfunktion muß somit die gleichen Eigenschaften aufweisen wie die Nichtunternehmerersparnis: sie ist positiv, ihre Sparneigung ist kleiner als eins und wächst mit steigendem Sozialprodukt.

Mit steigendem Gewinn verschieben sich die Sparfunktionen nach links oben, das bedeutet, daß bei einer gegebenen Volkseinkommenshöhe die Gesamtsparsparnis um so größer ist, je höher der Gewinn ausfällt. Wie haben wir diese Eigenschaft der Sparfunktion zu erklären?

Wir gehen von einer bestimmten Gewinn- und Volkseinkommenshöhe aus. Diesen entspricht eine bestimmte Gesamtsparsparnis: G' . Wir unterstellen nun, der Gewinn steige, ohne daß jedoch das Volkseinkommen zunehme. Wir fragen, wie sich dadurch die Gesamtsparsparnis verändert. Der Gewinn kann bei gleichbleibender Volkseinkommenshöhe nach Definitionsgleichung eins: $Y = G + L$ nur dann zunehmen, wenn das Lohneinkommen gleichzeitig um den Betrag der Gewinnsteigerung verringert wird. Was wir den einen wegnehmen, geben wir den anderen. Dem gesunkenen Lohneinkommen entspricht eine gesunkene Ersparnis der Nichtunternehmer, dem gestiegenen Gewinn eine gestiegene Sparsumme der Unternehmer. Die Gesamtsparsparnis nimmt also auf der einen Seite zu, weil die Unternehmerersparnis wächst, auf der anderen Seite jedoch auch ab, weil die Ersparnis der Nichtunternehmer zurückgeht. Da jedoch die Sparneigung der

Unternehmer größer sein soll als die der Nichtunternehmer, ist bei gleicher, aber entgegengesetzter Einkommensveränderung der Zuwachs der Unternehmersparnis stets größer als die Abnahme der Nichtunternehmersparnis: einem gestiegenen Gewinn bei gleichzeitig konstanter Volkseinkommenshöhe entspricht somit eine höhere Gesamtersparnis: die Sparfunktionen rücken mit steigenden Gewinnen nach links oben.

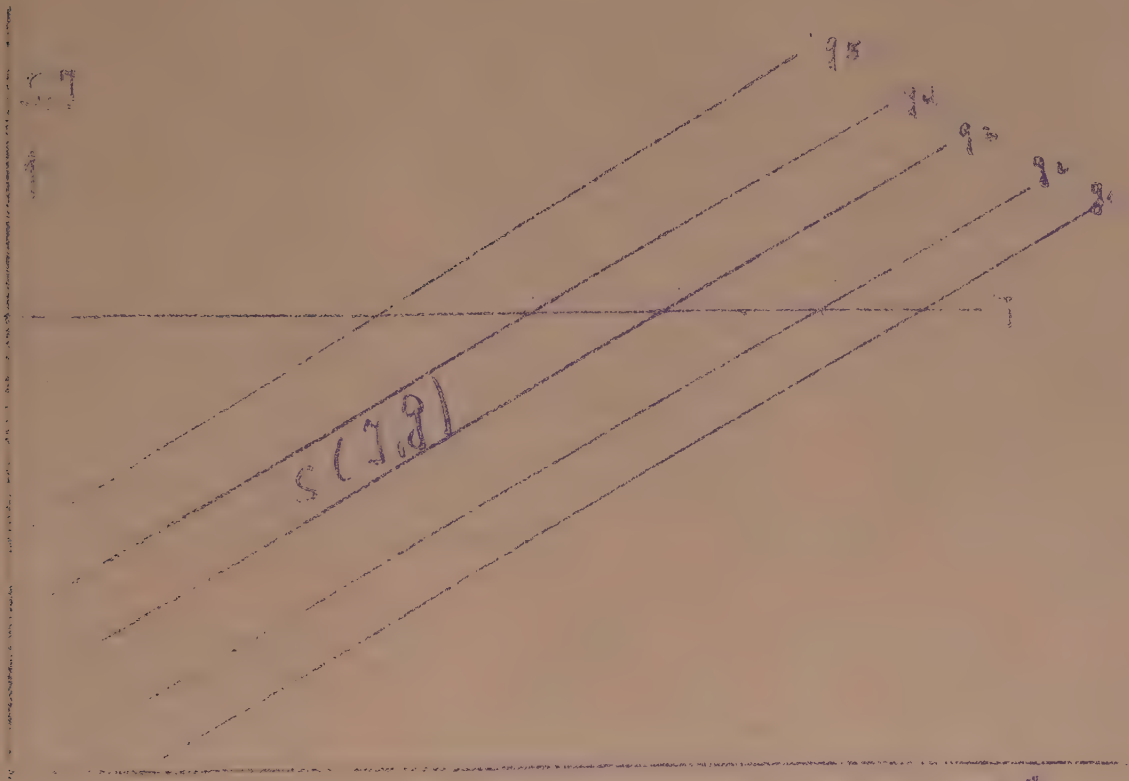
Weiterhin unterstellen wir, die Steigung der Unternehmersparnis verlaufe flacher als die Steigung der Nichtunternehmersparnis. Je größer also die Gewinnsumme wird, um so geringer ist der Zuwachs der Unternehmersparnis aufgrund einer Gewinnsteigerung. Aber die Verringerung der Ersparnis der Nichtunternehmer nimmt aus denselben Gründen immer stärker ab. Wenn wir also die Gewinne gleichmäßig anwachsen lassen, so wird die Zunahme der Gesamtersparnis immer größer, je höher die absolute Gewinnsumme ist.



Da mit der Gewinnhöhe und dem Volkseinkommen auch die Höhe des Lohn Einkommens bekannt ist ($L = Y - G$) und da das Verhältnis von Lohn zu Gewinneinkommen die Einkommensverteilung widerspiegelt, können wir auch sagen, jeder Sparkurve

sei ein ganz bestimmter Verlauf der Einkommensverteilung zugeordnet. Die Gesamtersparnis ist somit eine Funktion des Volkseinkommens und der Einkommensverteilung.

Wir zeichnen in unser Diagramm die autonome Investitionsfunktion ein. Da sie konstant ist, verläuft sie parallel zur Abszissenachse.



Die Schnittpunkte der Investitionsgeraden mit den einzelnen Sparfunktionen geben die Gleichgewichtseinkommen wieder. Da wir unendlich viele Schnittpunkte erhalten, ist das Problem nicht eindeutig determiniert. Wir besitzen einen Freiheitsgrad. Nur wenn wir die Einkommensverteilung oder die Volkseinkommenshöhe als schon gegeben willkürlich annehmen, vermittelt der Schnittpunkt den Gleichgewichtswert der jeweils noch unbekannten Größe.

Bis zu diesem Schritt drangen auch Keynes und Kaldor in ihrer "Verteilungstheorie" vor. Sie scheiterten jedoch an der Existenz des Freiheitsgrades. Wir haben oben dargelegt, weshalb weder die Volkseinkommenshöhe noch die Einkommensverteilung von vornherein als gegeben unterstellt werden dürfen. Wir müssen uns also bemühen, diese Theorie weiterzuführen.

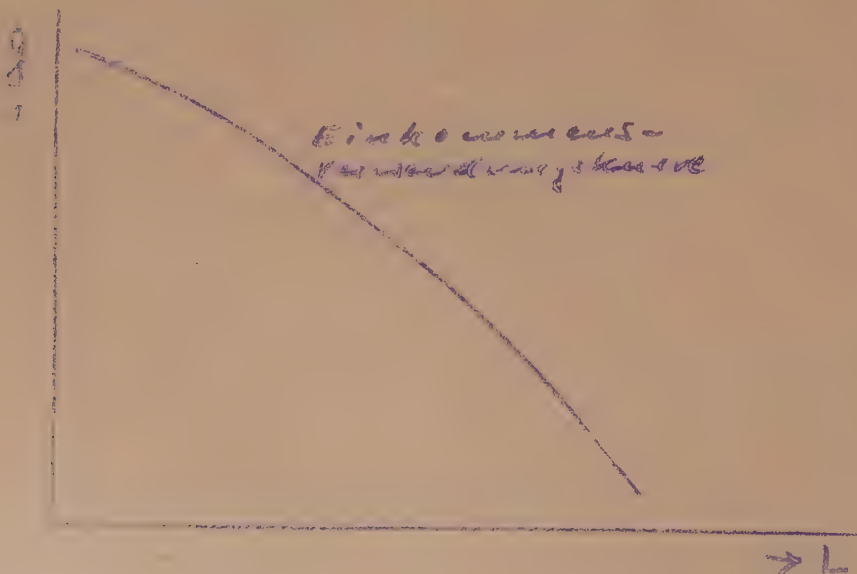
Wenn auch unser Diagramm kein Gleichgewicht determiniert, so zeigt es doch einen Gleichgewichtspfad, auf dem die Problemlösungen liegen müssen. Die einzelnen Schnittpunkte der Spar- und Investitionskurven weisen jeder Gewinnhöhe ein bestimmtes Volkseinkommen zu. Denn jede Sparkurve schneidet die Investitionskurve einmal und bestimmt somit eine Volkseinkommenshöhe. Auf der anderen Seite entspricht dieser Sparfunktion jeweils ein bestimmter Gewinn.

Nach der Gleichung: $Y = G + L$ ist mit dem Volkseinkommen und dem Gewinn auch das Lohneinkommen gegeben. Die Schnittpunkte ordnen somit jeder Gewinnhöhe auch ein bestimmtes Lohneinkommen zu.

Diese Beziehung zwischen Gewinnen und Lohneinkommen zeichnen wir in ein neues Diagramm ein. Auf der Abszissenachse tragen wir die Lohneinkommenshöhe, auf der Ordinatenachse die Höhe des Gewinnes ab.

Da diese Kurve von der Spar- oder Konsumneigung der Unternehmer und Nichtunternehmer und von der Investitionsfunktion abhängt, wollen wir sie die Einkommensverwendungskurve nennen.

Da sich die Sparfunktionen mit steigenden Gewinnen nach links oben verschieben, wandern mit diesen Sparfunktionen auch die Schnittpunkte und damit die Gleichgewichtseinkommen nach links. Steigenden Gewinnen entsprechen somit sinkende Lohneinkommen (über sinkende Volkseinkommen): die Einkommensverwendungskurve ist negativ geneigt.

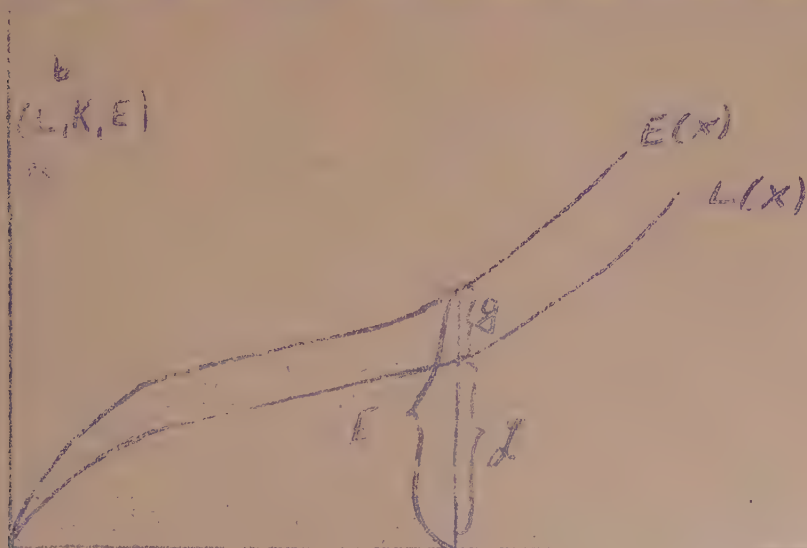


Wenn wir die Gewinne gleichmäßig anwachsen lassen, so wird der Abstand der ihnen zugeordneten Sparfunktionen immer größer. Damit vergrößern sich jedoch auch die Abstände der Schnittpunkte der einzelnen Sparfunktionen von der Investitionsgeraden. Einer Gewinnsteigerung entspricht somit eine immer größer werdende Abnahme des Lohneinkommens, je größer die absolute Gewinnsumme ist. Die Einkommensverwendungskurve ist somit linksgekrümmt.

Damit kennen wir den ersten Bestimmungsgrund der Einkommensverteilung und haben uns nun nach dem zweiten Bestimmungsfaktor zu fragen.

Wir gehen von der Ertragskurve eines einzelnen Betriebes aus. Auf der Abszissenachse tragen wir den mengenmäßigen Ertrag, auf der Ordinatenachse die Beschäftigungsmenge ab. Um Doppelzählungen zu vermeiden, wollen wir unter mengenmäßigen Ertrag nur den Wertzuwachs der einzelnen Betriebe verstehen. Da dieser Wertzuwachs verschiedene, nichtthomogene Güter enthalten kann, wollen wir ihn zu Basispreisen bewerten. Die Abszissenachse mißt also den Wertzuwachs, bewertet zu Basispreisen.

Die Ertragskurve gibt somit an, welche Beschäftigungsmengen alternativen Wertzuwächsen entsprechen. Diese Beschäftigungsmengen multiplizieren wir mit dem gegebenen Lohnsatz (l) und erhalten dadurch das Lohneinkommen (L): $L = l \cdot b$. Wenn wir einfachheitshalber die Höhe des Lohnsatzes mit eins annehmen und auf der Ordinatenachse nicht mehr die



Beschäftigungsmengen, sondern die Lohneinkommen ablesen, dann fällt unsere Lohnsummenkurve mit der alten Ertragskurve zusammen. Diese Lohnsummenkurve gibt an, wie die Höhe der ausbezahlten Lohneinkommen mit der Ausbringungsmenge schwankt.

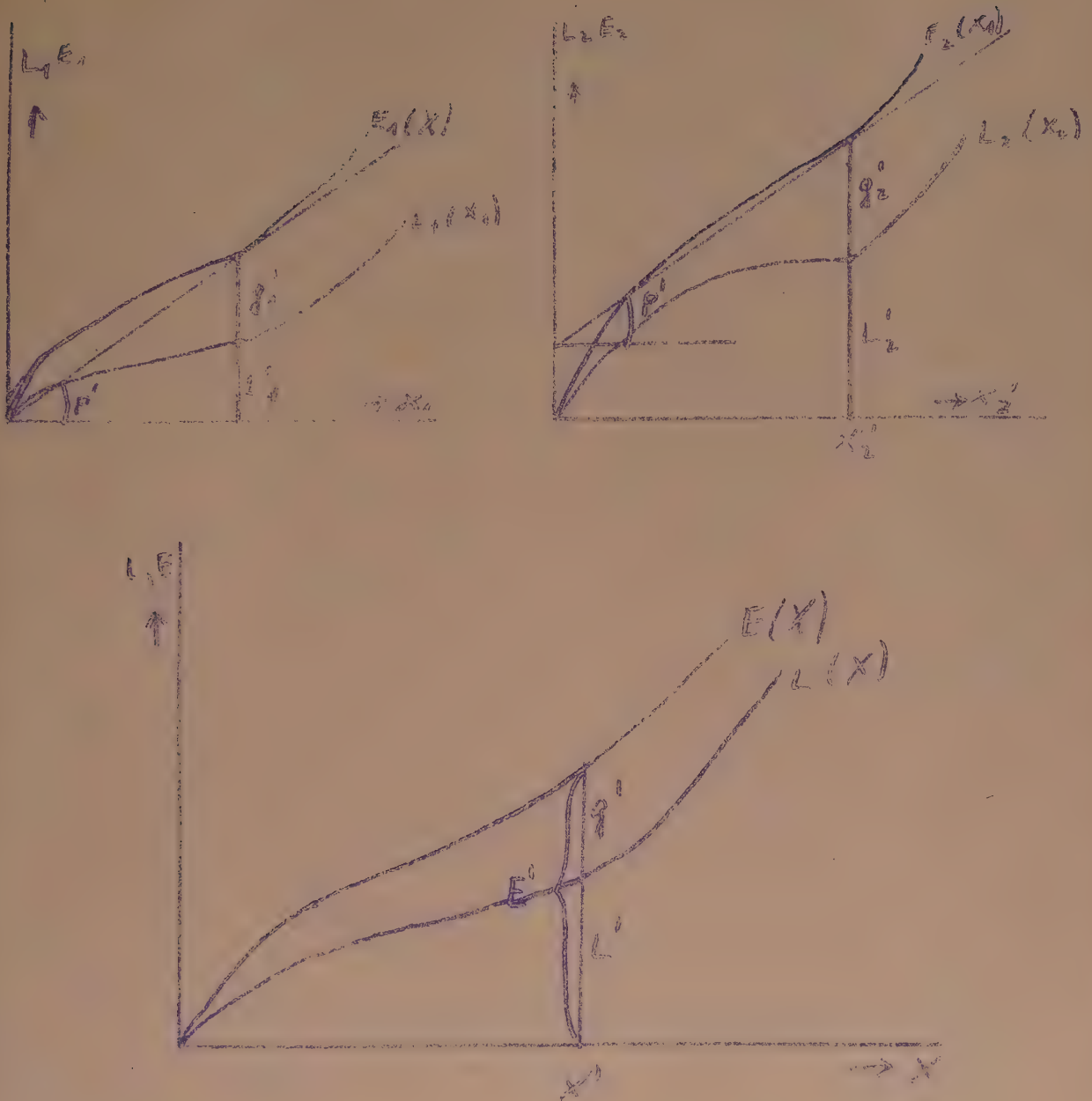
Rechnen wir die Abschreibungen den Profiten zu (oder vernachlässigen sie), so fallen die Lohnsummen mit den gesamten Kosten des Wertzuwachses zusammen. Auf diese Kostensummen (K) schlagen wir den jeweiligen Prozentsatz auf, den die Unternehmer annahmegemäß als Gewinn erwarten. Die so entstehende Kurve zeigt uns, welchen Erlös (E) die Unternehmer erwarten, um eine bestimmte Ausbringung aufrechtzuerhalten. Ist der tatsächliche Erlös größer als erwartet, so werden die Unternehmer die Produktion ausdehnen, ist er jedoch geringer als erwartet, so werden sie die Produktion einschränken. Da bei der Kurve der erwarteten Erlöse auf der Abszissenachse der Wertzuwachs zu Basispreisen, auf der Ordinatenachse, der diesem Wertzuwachs entsprechende Erlös, also der Wertzuwachs zu Marktpreisen abgetragen wird, gibt die Steigung dieser Kurve die Höhe des erwarteten Preises an.

Diese Kurve der erwarteten Erlöse und der Lohnkosten können wir für jedeneinzelnen Betrieb konstruieren. Da wir von Betrieb zu Betrieb verschiedene Kostenniveaus unterstellten, unterscheiden sich auch die Lohnkostenkurve und die Kurve der erwarteten Erlöse von Betrieb zu Betrieb.

Wir können jetzt aus diesen einzelwirtschaftlichen Kurven eine gesamtwirtschaftliche Lohnkosten- und Erlöskurve ableiten. Da die Summe der Wertzuwächse gleich dem gesamten Sozialprodukt ist, tragen wir auf der Abszissenachse das Sozialprodukt zu Basispreisen bewertet, also das Realeinkommen ab. Die Ordinatenachse dagegen mißt die Höhe der gesamten Lohnkosten und die erwarteten Erlöse - zu Marktpreisen bewertet - also das Volkseinkommen zu Nominalgrößen.

Wir unterstellen, alle Betriebe erzielen einen einheitlichen Preis. Unter dieser Annahme können wir jeder Preishöhe die Höhe der Gesamtausbringung, der Lohneinkommen und der erwarteten Erlöse zuordnen.

Wir nehmen z.B. an, der Preis sei p' . Da die Steigung der Erlöskurve die Höhe des Preises angibt, entspricht

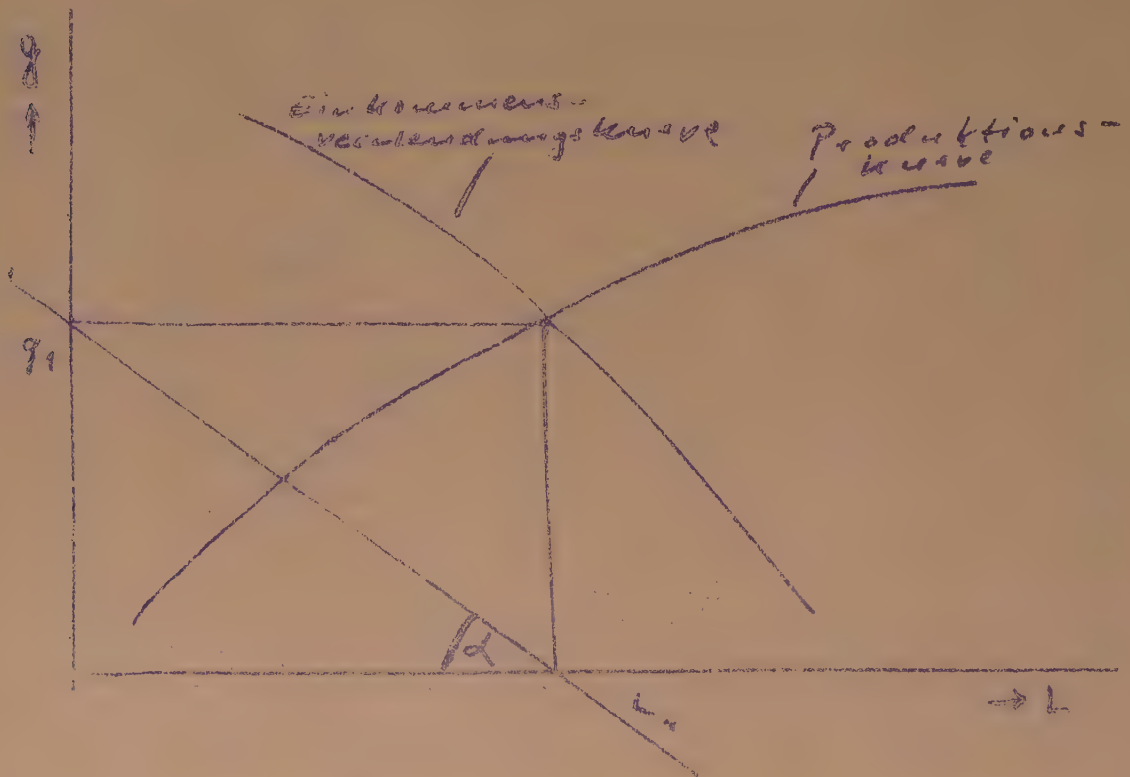


diesem Preis p' ein bestimmter Punkt auf den Erlöskurven eines jeden Betriebes, und diesen Punkten eine bestimmte Ausbringung, ein bestimmtes Lohneinkommen und eine bestimmte Erlössumme.

Summieren wir diese Größen auf, so können wir in unserem gesamtwirtschaftlichen Diagramm der gesamten Ausbringung (x), dem Reallohn ein bestimmtes Lohneinkommen und einen bestimmten Gewinn zuordnen. Auf diese Weise können wir für jeden Preis Punkt für Punkt die gesamtwirtschaftlichen Lohn- und Erlöskurven konstruieren.

Die Kurve der Lohneinkommen gibt uns zusammen mit der Kurve der erwarteten Erlöse eine neue Beziehung zwischen

Lohneinkommen und Gewinnen. Diese Beziehung wollen wir in unser Verteilungsdiagramm einzeichnen. Da steigenden Lohneinkommen auch steigende Gewinne entsprechen, besitzt unsere neue Kurve, die wir Produktionskurve nennen wollen, eine positive Neigung. Da aber annahmegemäß der Gewinnprozentsatz mit steigender Produktion abnimmt, nehmen die Lohneinkommen stärker zu als die Gewinne: unsere Produktionskurve weist eine Rechtskrümmung auf.



Der Schnittpunkt der Einkommensverwendungskurve mit der Produktionskurve ergibt die Einkommensverteilung im Gleichgewicht. Auf der Abszissenachse lesen wir die Höhe der Lohneinkommen, auf der Ordinatenachse die Gewinnhöhe ab. Beide Achsenabschnitte zusammen ergeben das Volkseinkommen.

Verbinden wir die senkrechten Projektionen des Schnittpunktes beider Kurven miteinander, so erhalten wir eine neue Verbindungslinie G_1L_1 , deren Neigung (α) das Verhältnis der Gewinne zu den Lohneinkommen angibt. Veränderungen in den Koordinaten messen somit die absolute, Veränderungen in der Neigung der Verbindungslinie die relative Änderung der Einkommensverteilung.

Unser Diagramm zeigt, daß sich Veränderungen in der Einkommensverteilung auf zweierlei Bestimmungsfaktoren zurückführen lassen. Einmal hängt die Einkommensverteilung von den Verhaltensweisen der Unternehmer als Produzenten und von der technischen Struktur ab.¹ Diese Bestimmungsgrößen werden durch unsere Produktionskurve ausgedrückt. Die Einkommensverteilung hängt jedoch auch von der Einkommensverwendung ab und damit von der Beschäftigung und vom Gesamteinkommen. Die Sparneigung der Unternehmer und Nichtunternehmer und die Investitionsneigung beeinflussen die Verteilung der Einkommen. Auf diese Faktoren hat besonders die Keynes-Kaldorsche Theorie aufmerksam gemacht.

Bei der Ableitung der Einkommensverwendungskurve stand die I-S-Bedingung im Vordergrund. Wenn wir bedenken, daß sich in unserem Modell die Gesamtersparnis aus der Ersparnis der Unternehmer (S_u) und Nichtunternehmer (S_f) zusammensetzt und daß die Ersparnis als Bruchteil der jeweiligen Einkommen (s_u, s_f) ausgedrückt werden kann, können wir die I-S-Formel auch wie folgt anschreiben: $I = S_u + S_f = s_u G + s_f I$, oder nach einigen Umformungen:

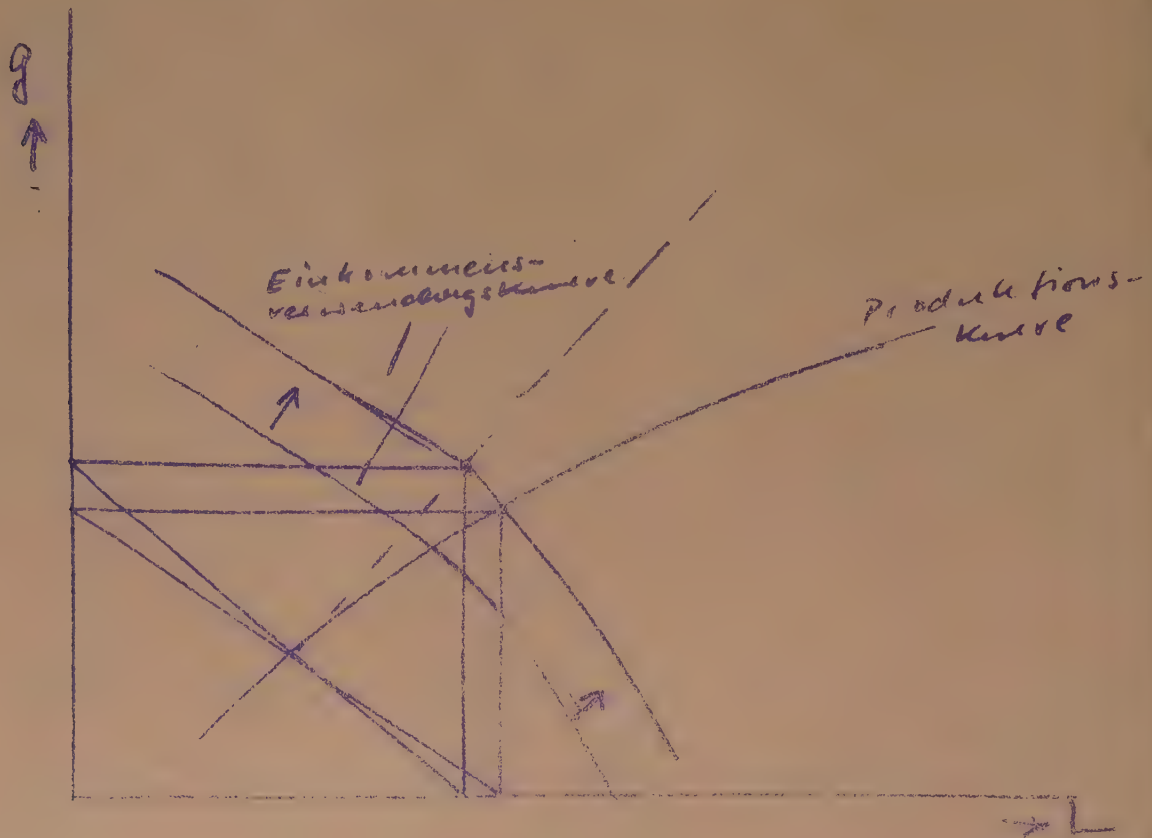
$$G = \frac{1}{s_u} \cdot I - \frac{s_f}{s_u} \cdot I$$

Diese Gleichung gibt die analytische Form unserer Einkommensverwendungskurve wieder.

Aus dieser Formel ersehen wir, wie die Einkommensverteilung von der Sparneigung der Unternehmer und Nichtunternehmer und von der Investitionshöhe abhängt. Eine Vergrößerung der Sparneigung oder eine Abnahme der Investition führen zu einer Verschiebung der Einkommensverwendungskurve nach links unten. Eine Erhöhung der Investition oder eine Abnahme der Ersparnis der Unternehmer oder Nichtunternehmer dagegen verschiebt diese Kurve nach rechts oben. Diese Verschiebung der Einkommensverwendungskurve bedeutet eine Bewegung auf der gegebenen Produktionskurve. Da die Produktionskurve annahmegemäß rechtsgekrümmt ist, führt eine Zunahme der effektiven Nachfrage (Zunahme von I oder Abnahme von s_u oder s_f) zu einer Verbesserung des absoluten wie relativen Anteils der Lohnein-

¹) von der Höhe der einzelwirtschaftlichen Kostenniveaus

kommen und damit zu einer zwar absoluten Steigerung der Gewinne, aber Verringerung der Gewinnquote. Umgekehrt führt ein Rückgang der effektiven Nachfrage zu einem Absinken der Lohn- und Gewinneinkommen. Aber die Lohneinkommen sinken stärker als die Gewinne, so daß sich die Lohnquote ebenfalls verringert



Bei der Ableitung der Produktionskurve gingen wir von der Ertragskurve eines einzelnen Betriebes aus:
 $b_i = a_i x_i^2$. (b -Beschäftigung, a -Produktionskoeffizient, x -Ausbringung, Wertzuwachs). Wir multiplizieren dann die Beschäftigungsmengen mit dem konstanten Lohnsatz (l), unterhielten so eine Lohnsummenkurve: $L_i = a_i l \cdot x_i^2$. Sodann addierten wir zu den Lohnsummen den jeweiligen Gewinn als Prozentsatz (g) der Lohnsumme und erhielten eine Erlöskurve $E_i(x_i)$:

$$b_i + G_i = P \cdot x_i = a_i l x_i^2 \cdot (1 + g_i) \quad \therefore P = a_i (1 + g_i) l \cdot x_i \quad \therefore x_i = \frac{P}{a_i (1 + g_i) l}$$

Wir sahen, daß die Ausbringung der einzelnen Betriebe eine Funktion der Erlöse oder des Preises (P) sei. Indem wir die

einzelnen Ausbringungsmengen, Lohn- und Gewinnsummen aufaddierten, erhielten wir die gesamtwirtschaftlichen Lohn- und Erlöskurven. Notwendig für diese Aggregation war allerdings die Annahme gleicher Preise für alle Betriebe. Die Aggregation der Erlöskurven zeigt analytisch folgendes Bild:

$$X = X_{1:1} + X_{1:2} + \dots = \frac{P}{I} \left(\frac{1}{a_1(1+g_1)} + \frac{1}{a_2(1+g_2)} \right), \text{ oder wenn für die Klammer kurz: } (1) \text{ geschrieben wird: } X = \frac{P}{I}(1).$$

$$P = X \cdot \frac{1}{(1)} \quad \text{und: } \underline{P \cdot X = G + L = \frac{1}{(1)} \cdot X^2} \quad (= \text{gesamtwirtschaftliche Erlöskurve})$$

Die Aggregation der Lohnkurven dagegen zeigt folgendes Bild:

$$L = L_{11} + L_{12} + \dots = \frac{a_1 l \cdot p^2}{a_1^2(1+g_1)^2 l^2} = \frac{p^2}{a_1(1+g_1)^2 l}, \text{ ersetzen wir noch } P:$$

$$L_1 = \frac{1^2}{(1)^2 a_1(1+g_1)^2 l} = \frac{1}{a_1(1+g_1)^2 (1)^2} \cdot X^2$$

$$L = L_1 + L_2 + \dots = \left(\frac{1}{(1)} \right)^2 \left(\frac{1}{a_1(1+g_1)^2} + \frac{1}{a_2(1+g_2)^2} + \dots \right),$$

oder wenn wir für die Klammer kurz: (2) setzen:

$$\underline{L = \frac{1(2)}{(1)^2} \cdot X^2} \quad (= \text{gesamtwirtschaftliche Lohnkurve}).$$

Aus der Erlös- und Produktionskurve zusammen ergab sich unsere Produktionskurve:

Wir formen die Erlöskurve etwas um: $X^2 = \frac{(1)}{1} (G + L)$, und setzen diesen Ausdruck in die Lohnkurve für X^2 ein:

$$L = \frac{1(2)}{(1)^2} \cdot \frac{(1)}{1} \cdot (G + L) = \frac{(2)}{(1)} (G + L)$$

$$G \cdot \frac{(2)}{(1)} = L \left(1 - \frac{(2)}{(1)} \right) \quad \therefore \quad G = \left(\frac{1 - \frac{(2)}{(1)}}{\frac{(2)}{(1)}} \right) \cdot L$$

Wenn wir für die Klammer kurz (3) schreiben, lautet unsere Produktionskurve:

$$\underline{G = (3) \cdot L}$$

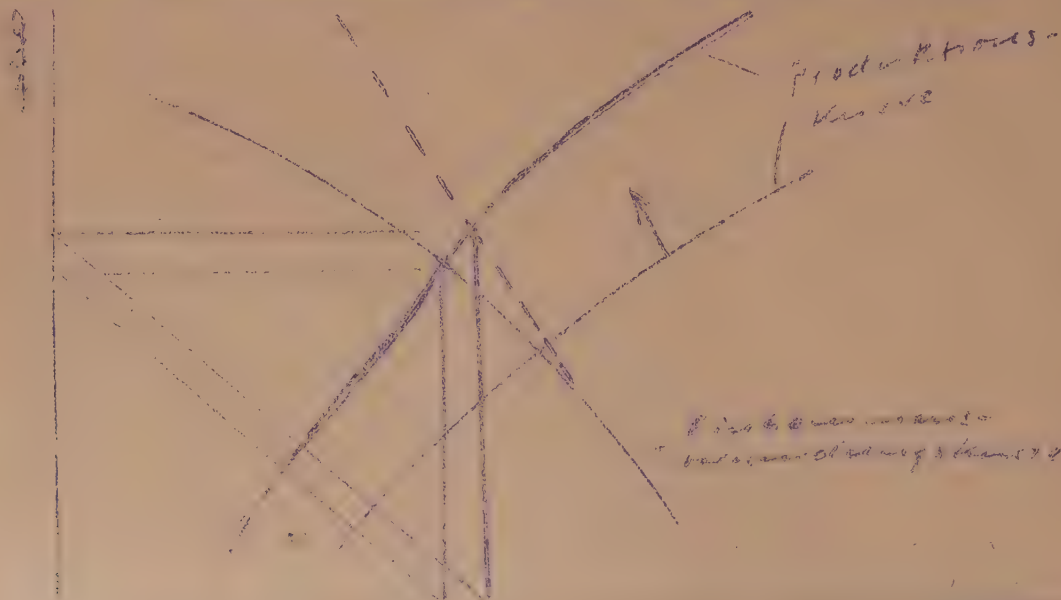
Der Koeffizient dieser Produktionskurve: (3) hängt von der Kostenstruktur und von den einzelnen Gewinnsätzen ab und hat folgende Form:

$$(3) = \frac{a_1(1+g_1)^2 \cdot g_2 + a_2(1+g_2)^2 \cdot g_1}{a_1(1+g_1)^2 + a_2(1+g_2)^2}$$

(Wir nehmen dabei nur zwei Betriebe an, a_1 und a_2 sind die Koeffizienten der einzelwirtschaftlichen Ertragskurven, g_1 und g_2 die einzelwirtschaftlichen Gewinnsätze).

Veränderungen in den Koeffizienten der einzelnen Ertragsfunktionen oder in den Gewinnsätzen, die die einzelnen Unternehmer bei einer bestimmten Produktion erwarten, verschieben somit die Produktionskurve.

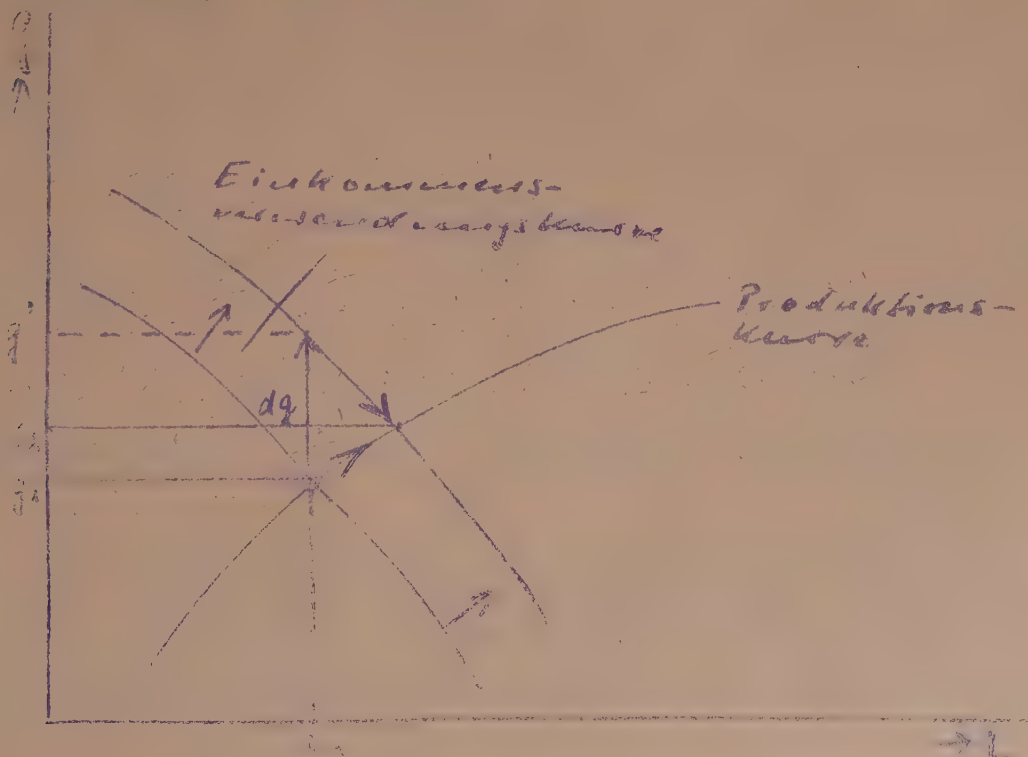
Eine Zunahme der Gewinnsätze z.B. läßt die Produktionskurve nach links oben rücken, eine Abnahme nach rechts unten. Nimmt also der Gewinnsatz zu, so bewegen wir uns entlang der Einkommensverwendungskurve nach links oben.



Da die Einkommensverwendungskurve negativ geneigt ist, wird diese Bewegung zu einer Verbesserung der Gewinne auf Kosten der Lohneinkommen¹ führen. Die Lohnempfänger werden somit absolut wie relativ schlechter gestellt. Die Unternehmer verlieren zwar absolut, gewinnen aber relativ. Die Linkskrümmung der Einkommensverwendungskurve verstärkt diese Schlechterstellung der Faktoren. Denn diese Linkskrümmung bewirkt, daß der Schnittpunkt mit der Produktionskurve bei einem geringeren Sozialprodukt liegt, als im Falle einer geraden Kurve. Bei einer geringeren Produktion ist jedoch annahmegemäß der Gewinnsatz höher und damit die relative Verteilung für die Lohneinkommen ungünstiger.

Wir haben uns weiterhin zu fragen, ob der Schnittpunkt zwischen Produktions- und Einkommensverwendungskurve ein stabiles Gleichgewicht determiniert.

Bei der Beantwortung dieser Frage gehen wir von einem Gleichgewicht aus und nehmen an, die Einkommensverwendungskurve verschiebe sich aufgrund einer Zunahme der effektiven Nachfrage nach rechts außen. Besteht eine Tendenz zum neuen Schnittpunkt beider Kurven?



In der Periode der Veränderung erwarten die Pro-

¹) Der Lohnsatz bleibt annahmegemäß konstant

duzenten nach wie vor den alten Gewinn G_1 . Weil die Unternehmer in dieser Periode auf Veränderungen nicht reagieren, wird ihnen die gesamte Steigerung der effektiven Nachfrage als zusätzlicher Gewinn zugeschwenmt. Sie erzielen also in dieser Periode einen tatsächlichen Gewinn G' . Weil der tatsächliche Gewinn den erwarteten übersteigt, werden die Unternehmer in den nächsten Perioden die Produktion ausdehnen. Sie bewegen sich damit entlang der Produktionskurve nach rechts dem neuen Gleichgewichtszustand entgegen.

Die Gewinnsteigerung bedeutete eine Umverteilung der Einkommen zugunsten der Unternehmer, eine Umverteilung, die zu einer Verringerung der effektiven Nachfrage führt. Die zusätzlichen Gewinne werden also von Periode zu Periode zurückgehen, und die Einkommensverteilung wird sich so verändern, daß die effektive Nachfrage wieder zunimmt. Diese Umverteilungen bedeuten somit eine Bewegung auf der neuen Einkommensverwendungskurve nach rechts unten, wiederum dem Gleichgewicht entgegen. Da diese Ausdehnung der Produktion und Umverteilung zugunsten der Nichtunternehmer solange andauert, als dynamische Gewinne entstehen - das neue Gleichgewicht also noch nicht erreicht ist, diese Prozesse aber eine stetige Annäherung an das neue Gleichgewicht hervorrufen - können wir von einer Tendenz zum Gleichgewicht, d.h. von einem stabilen Gleichgewicht sprechen.¹

Es soll nun das Modell dahingehend abgeändert werden, daß wir für die Spar- und Erlöskurven jeweils andere Annahmen unterstellen. Es soll untersucht werden, wie dadurch unsere Aussagen modifiziert werden.

Auf der einen Seite wollen wir berücksichtigen, daß der Konsum einer Einkommensgruppe von den Konsumgewohnhei-

1) Letztlich kann die Frage der Stabilität eines Gleichgewichtes nur von einer dynamischen Theorie beantwortet werden. Wir wollten hier nur zeigen, daß Kräfte am Werk sind, die zu einem Gleichgewicht hintendieren. Ob diese Kräfte stets zu einem Gleichgewicht auch führen, kann hier nicht untersucht werden.

ten anderer Gruppen beeinflusst werden kann.¹ Wir nehmen an, der Konsum der Unternehmer werde nur von ihrer Einkommenshöhe bestimmt. Sie sind also die Gruppe, die die Konsumgewohnheiten und das Niveau des Lebensstandards angeben. Der Konsum der Nichtunternehmer hängt somit nicht nur von der Höhe des Lohneinkommens, sondern auch von dem Konsum der Unternehmer ab, vom Lebensstandard der Unternehmer, dem die Faktoren gleichkommen möchten. Da der Konsum der Unternehmer von der Gewinnhöhe abhängt, können wir auch sagen, der Konsum der Faktoren sei eine Funktion des Lohneinkommens und der Gewinnhöhe.

Wir können also jeder Gewinnhöhe eine Sparfunktion der Nichtunternehmer zuordnen. Da bei einem gegebenen Gewinn die Sparkurve der Faktoren eindeutig bestimmt ist, können wir die Gesamtsparfunktion nach demselben Verfahren ableiten wie in unserem ersten Modell.

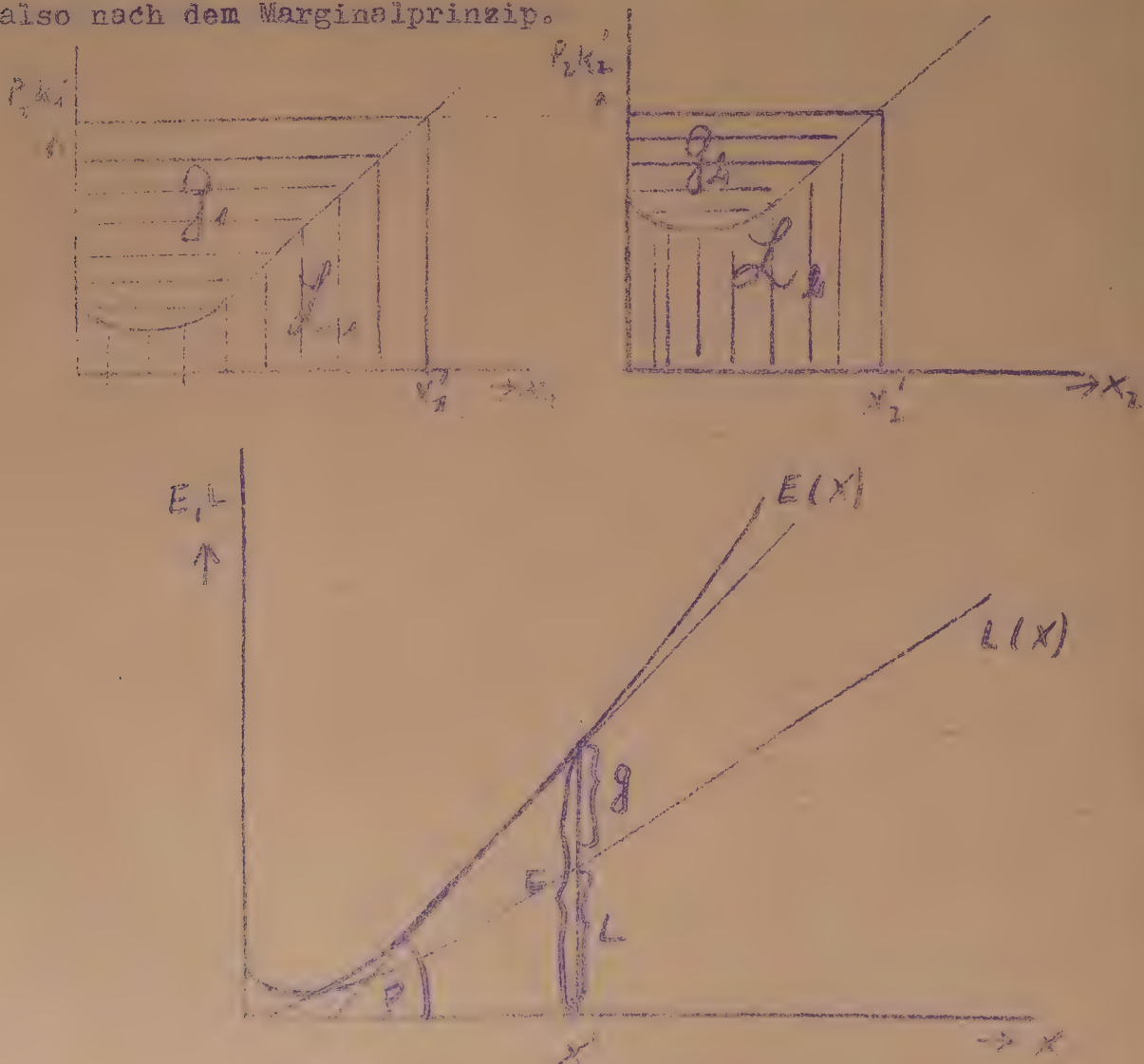
Einen Unterschied allerdings weist die Kurvenschar der Gesamtsparfunktionen gegenüber dem ersten Modell auf: bei steigenden Gewinnen verschieben sich die Sparfunktionen nicht ganz so stark nach links oben. Denn steigt der Gewinn bei gleicher Volkseinkommenshöhe, also bei gleichgroßer Verringerung der Lohneinkommen, so wird die gesamte Sparsumme von drei Faktoren beeinflusst: die Ersparnis nimmt zu, weil die Unternehmer bei einem höheren Gewinn mehr sparen. Die Ersparnis nimmt ab, weil die Faktoren bei einem niedrigeren Lohneinkommen weniger sparen. Diese Wirkungen traten auch im ersten Modell auf. Sie hatten zur Folge, daß die Gesamtersparnis zunahm. Als neue dritte Wirkung nimmt die Ersparnis ab, weil die Faktoren bei einem höheren Gewinn mehr konsumieren und damit weniger sparen. Wir unterstellen, die Nettowirkung der zwei ersten Tendenzen sei stets größer als die Wirkung der dritten.

1) Diese Abhängigkeit der Konsumfunktion von den sozialen Einflüssen wurde von H.G.Johnson und F.Modigliani untersucht: H.G.Johnson, The Macro-Economics of Income Redistribution, in: Income Redistribution and Social Policy ed.A.T.Peacock, London 1954.- F.Modigliani, Utility Analysis and the Consumption Function, An Interpretation of Cross Section Data, in: K.Kurihara, Post Keynesian Economics, New Jersey 1954. H.G.Johnson unterscheidet dabei zwei Hauptformen der Abhängigkeit des Konsums von den sozialen Einflüssen: "Emulation and Competition". Im ersten Fall richten sich die niedrigeren Einkommensschichten an d. höheren, im zweiten Fall d. höheren an d. niedrigeren aus. Unserem Modell liegt d. erste Fall zugrunde.

Tendenz. Die Gesamtersparnis wird somit bei einer Gewinnsteigerung zunehmen, aber in geringerem Maße als im ersten Modell.

Dies bedeutet, daß mit steigenden Gewinnen die ihnen zugeordneten Gleichgewichtseinkommen (Volkseinkommen und Lohn-einkommen) nicht so stark abnehmen, Für unsere Einkommensverwendungskurve ergibt sich daraus, daß sie steiler verläuft, daß ihre Linkskrümmung abgeschwächt wird, daß sie sogar in eine Rechtskrümmung übergehen kann.

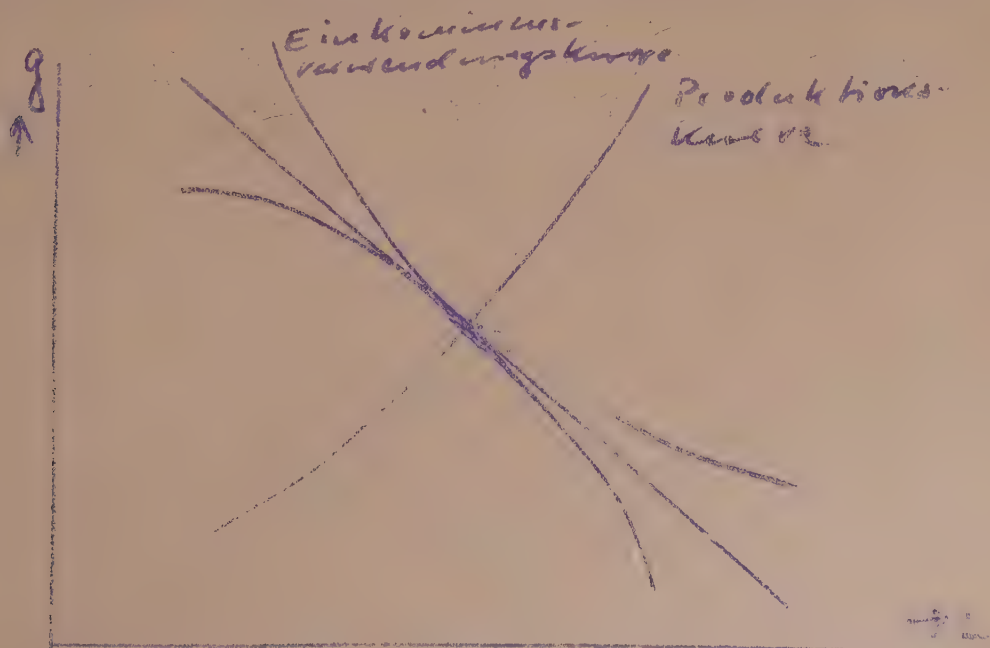
Als zweites wollen wir die Annahme über die Verhaltensweisen der Produzenten abändern. Wir unterstellen Mengenanpassung und Gewinnmaximierung. Die Unternehmer handeln also nach dem Marginalprinzip.



Der einzelne Unternehmer produziert, bis der gegebene Preis gleich den Grenzkosten ist. Da die Grenzkosten von der Ausbringungsmenge abhängen (sie steigen mit zunehmender Produktion), können wir jeder Preishöhe ein einzelwirtschaftliches Angebot zuordnen. Diesen Aufbestand können wir auch so ausdrücken: Damit der Unternehmer bereit ist, eine bestimmte Ausbringung zu produzieren, muß er einen bestimmten Preis erzielen. Da wir jeder Ausbringungsmenge einen bestimmten Preis und eine bestimmte Grenzkostenhöhe zuordnen können, ist es auch möglich, für jede Ausbringungsmenge den Erlös (= Preis mal Ausbringungsmenge), die Gesamtkosten (die Summe der Grenzkosten, von fixen Kosten wird abgesehen) und den Gewinn (Erlös minus Kosten) zu errechnen.

Da nun sämtliche Unternehmen den gleichen Preis erzielen, erhalten wir durch Aggregation der Einzelgrößen für jede Preishöhe die Gesamtausbringungsmenge und für diese wiederum die gesamten Lohnkosten und Gewinne. Die gesamtwirtschaftlichen Lohn- und Erlöskurven zusammen ergeben unsere Produktionskurve.

Da mit steigender Ausbringung die Grenzkosten immer größer werden, der Preis jedoch die Grenzkosten decken muß, werden die für die Produktion notwendigen Differentialgewinne immer größer. Wir müssen damit rechnen, daß mit steigender Produktion die Gewinne stärker zunehmen als die Lohneinkommen, daß also unsere Produktionskurve linksgekrümmt verläuft.



III. Der Einfluß des Staates auf die Einkommensverteilung

Unsere bisherigen Überlegungen gingen von der Annahme aus, der Staat übe keine wirtschaftliche Tätigkeit aus. Wir führen nun den Staat in unsere Betrachtung ein und fragen, wie der Staat die Einkommensverteilung beeinflusst. Wir haben zu untersuchen, welche Wirkungen von den Ausgaben und Einnahmen des Staates auf die Einkommensverteilung ausgehen.

Doch soll diese Fragestellung nicht im Vordergrund dieses Kapitels stehen. Wir wollen dieses Problem vielmehr als eine Vorfrage auffassen zu der Frage nach den Möglichkeiten einer aktiven Verteilungspolitik des Staates.

Auch in unserem ersten Modell konnten die einzelnen Einkommensgruppen ihren Anteil am Sozialprodukt durch ihre Verhaltensweisen beeinflussen. Aber wir faßten diese Verhaltensweisen als psychologische Tatsachen auf, die als Instrumente bewußter gruppenpolitischer Maßnahmen nicht benutzt werden können. Wenn wir von den Unternehmern oder den Faktoren sprachen, so war dies eine Abstraktion, eine Aufsummierung einzelwirtschaftlicher Verhaltensweisen, die allein darauf abzielten, den individuellen Anteil zu optimieren. Von Gewerkschaften, Unternehmerverbänden oder ähnlichen Organisationen, die bewußt die Aufgabe übernehmen, die Interessen der gesamten Unternehmerschaft oder gesamten Arbeiterschaft zu vertreten und die in diesem Sinne aktiv versuchen, den Gesamtanteil der Gruppe zu verbessern, sahen wir bisher ab. Der tatsächliche Einfluß der Privaten auf die Einkommensverteilung sollte bisher als eine rein passive Einflußnahme aufgefaßt werden. Andere als verteilungspolitische Ziele führten zu Veränderungen der Verhaltensweisen. Die tatsächliche Veränderung der Verteilung war ein unbewußtes, unbeabsichtigtes Nebenprodukt.

Der Staat hat nicht-verteilungspolitische Aufgaben, auch der Staat wird bei der Erfüllung dieser Aufgaben die Verteilung beeinflussen, wenn er es auch nicht beabsichtigt. Insofern können wir die Lage des Staates mit der der Privaten vergleichen. Aber der Staat besitzt noch ein anderes verteil-

lungspolitisches Gesicht: das der aktiven Verteilungspolitik. Die staatlichen Verhaltensweisen brauchen wir nicht wie die privaten als psychologische oder politische Gegebenheiten hinzunehmen, nein, wir können sie als bewußt-angewandte Instrumente einer zielstrebigen Verteilungspolitik ansehen und behandeln.

Wollen wir die staatlichen Verhaltensweisen als verteilungspolitische Mittel ansehen, so müssen wir die Möglichkeiten des Staates zur Verteilungspolitik kennen, wir müssen wissen, wie der Staat auf die Verteilung Einfluß nehmen kann und welche Wirkungen die einzelnen Verhaltensweisen auf die Verteilung tatsächlich ausüben. Dieser Frage müssen wir uns zuerst zuwenden, jedoch nur als Vorfrage für das eigentliche Problem der aktiven Verteilungspolitik.

Es ist ein Problem, wie der einzelne durch seine Verhaltensweisen über seinen Anteil am Sozialprodukt verfügt. Es ist ein weiteres Problem, wie das gesamte Sozialprodukt auf die einzelnen sozialen Klassen verteilt werden soll. Sicherlich tragen auch die einzelnen durch ihre Verhaltensweisen dazu bei, diesen Gesamtanteil mitzubestimmen. Er mag als gerechtfertigt erscheinen, daß der einzelne entscheidet, wie er seinen gegebenen Anteil auf seine Bedürfnisse aufteilt. Wie das gesamte Sozialprodukt auf die verschiedenen sozialen Gruppen verteilt werden soll, kann offensichtlich nicht mit gleichem Recht vom einzelnen entschieden werden. Diese Verteilung muß vielmehr nach einem übergeordneten Prinzip von einer übergeordneten Instanz garantiert werden. Wenn die Erfüllung dieses Prinzipes nicht automatisch erfolgt, muß diese Instanz aktiv eingreifen. Der Staat kann diese Funktion erfüllen. Er ist jedoch nur eine unter anderen Instanzen.

In diesem Kapitel wollen wir nur dem Staate diese Aufgabe zusprechen, und wir wollen untersuchen, welche Möglichkeiten dem Staat zur Erfüllung dieser Aufgabe zustehen. Eine Rechtfertigung, daß gerade der Staat diese Aufgabe übernehmen soll, wird hier nicht versucht. Wir fragen nicht nach dem "Ob", sondern nach dem "Wie" des staatlichen Einflusses auf die Verteilung.

Der Staat beeinflusst die Verteilung über seine

Ausgaben (A_{st}) und über seine Einnahmen (T). Bei den Ausgaben handelt es sich entweder um Käufe von Gütern oder Dienste, um Unterstützungen an Haushalte oder um Subventionen an Betriebe. Von Subventionszahlungen wollen wir hier absehen. Für die Unterstützungen wollen wir annehmen, sie würden von den Empfängern voll konsumiert.

Die Steuereinnahmen werden entweder von den Gewinnen (Gewinnsteuer T_g), von den Lohneinkommen (Lohnsteuer T_l) oder vom Umsatz (T_u) erhoben. Wir unterstellen ausgeglichenes Budget, also Gleichheit von Staatsausgaben- und Einnahmenhöhe:

Wir unterstellen zuerst, die Finanzierung der Staatsausgaben erfolge ausschließlich durch Gewinnsteuern. Fürs erste nehmen wir an, die Gewinnsteuer sei ein konstanter, von der Höhe der gesamten Gewinnsumme unabhängiger Betrag. Wir fragen, wie durch diese staatliche Aktivität die Verteilung verändert wird.

Da die Verteilung durch den Schnittpunkt der Einkommensverwendungs- mit der Produktionskurve bestimmt wird, kann die Verteilung nur durch eine Verschiebung einer dieser Kurven verändert werden. Wir haben uns also zu fragen, wie beide Kurven durch die Einführung des Staates beeinflusst werden.

Wir wenden uns zuerst der Veränderung der Einkommensverwendungskurve zu. Diese Kurve wurde in unserem ersten Modell durch die Sparneigung der Unternehmer und Nichtunternehmer und durch die Investitionsfunktion bestimmt.

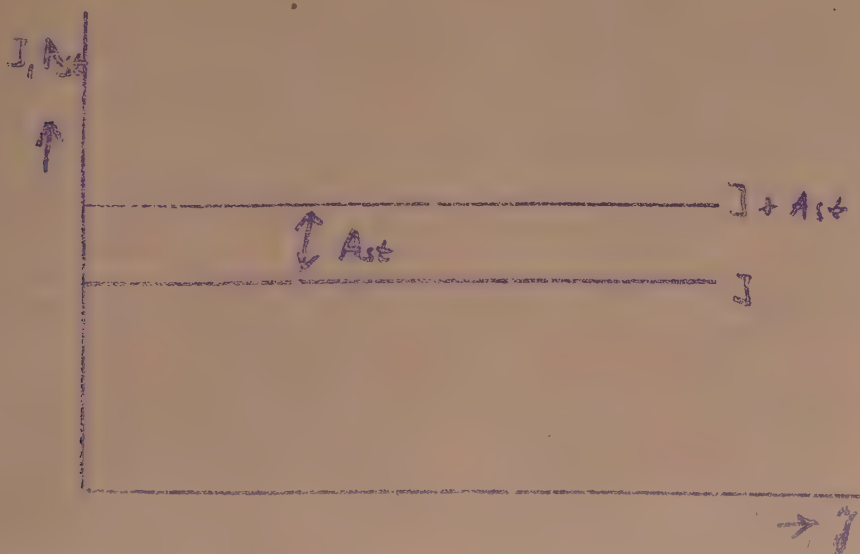
Nach wie vor herrscht Gleichgewicht, wenn die Kaufkraftschöpfung gleich der Kaufkraftstillegung ist. Doch setzt sich nun die Kaufkraftschöpfung aus den Investitionen und den Staatsausgaben zusammen, die Stillegung dagegen aus der Spar- und Steuersumme. Es gilt nicht mehr die Gleichung: $I=S$, sondern: $I + A_{st} = S + T$. Wir haben nach den Veränderungen in jedem der vier Posten zu fragen.

Da wir autonome Investitionen unterstellten, werden diese auch durch die Einführung des Staates nicht berührt.

Die Staatsausgaben führen, wenn sie für sich

allein genommen werden, zu einer Kaufkraftschöpfung um den vollen Betrag. Da wir unterstellten, die Unterstützungen würden zu 100% konsumiert, gilt dieser Satz unabhängig davon, ob die Staatsausgaben für Käufe von Gütern und Diensten oder für Unterstützungen verwandt werden.

Die Kaufkraftschöpfung nimmt also um den Betrag der Staatsausgaben zu. Wir müssen die Investitionskurve um die Staatsausgaben parallel nach oben verschieben, um die Kurve der Kaufkraftschöpfung zu erhalten.



Die Erhebung der Gewinnsteuern beeinflusst in erster Linie die Sparfunktion: $s(Y, G)$. Drei Probleme sind zu beachten: 1. Es wird eine Unterscheidung zwischen Brutto- und Nettogrößen notwendig. Der Bruttogewinn (G_b) ist gleich dem Gewinn vor Abzug der Steuer, der Nettogewinn gleich dem Gewinn nach Abzug der Steuer. 2. Die Sparfunktion der Unternehmer bleibt von der Gewinnbesteuerung unberührt, wenn sich die Sparfunktion auf die Nettogewinne, auf die Gewinne nach Abzug der Gewinnsteuer bezieht. Da jedoch die Gleichgewichtsbedingung eine Gleichheit zu Marktpreisen verlangt, müssen sich die Sparfunktionen auf die Bruttoeinkommen, auf die Einkommen vor Abzug der Steuer beziehen.

3. Nach wie vor gilt unsere Verteilungsgleichung: $Y = G + L$, wenn wir unter Y das Volkseinkommen zu Marktpreisen (Y_m), also das Volkseinkommen vor Abzug der Steuern und

unter G die Bruttogewinne verstehen. Da es definitione der Bruttogewinn (G_b) gleich dem Nettogewinn (G_n) plus der Gewinnsteuer (T_g) ist, gilt folgende Gleichung: $Y_m = G_n + T_g + L$: in das Volkseinkommen zu Marktpreisen teilen sich die Unternehmer (G_n), die Arbeiter (L) und der Staat (T_g).

Diese Umformung unserer Verteilungsgleichung impliziert keinerlei Annahmen über die Überwälzung der Gewinnsteuern. Die Überwälzung der Gewinnsteuern ist ein Problem der Steuerwirkungen und somit auch ein Problem unserer Untersuchung. Es hieße das Problem vorwegnehmen, machten wir Annahmen über die Überwälzungsmöglichkeiten. Es handelt sich hier aber um eine reine Definition. Der Nettogewinn wird so definiert, daß er den Markterlösen abzüglich der Löhne und Steuern gleich ist. Aus dem Erlös zahlt der Unternehmer zuerst die Lohnsumme und die Gewinnsteuern und der Rest wird Nettogewinn genannt.

Diese Definitionsgleichung läßt die Überwälzungsfrage offen. Dies ersieht man sofort anhand der Verteilungsgleichung: $Y_m = G_n + T_g + L$. Wir nehmen an, die Gewinnsteuer sei zuerst null gewesen und würde nur eingeführt. Die Gleichung verlangt, daß die Einführung der Steuer zu einer gleichgroßen Verringerung des Nettogewinnes oder desohneinkommens oder zu einer gleichgroßen Erhöhung des Volkseinkommens führt. Verringert sich der Nettogewinn, so sagt man, die Gewinnsteuer konnte nicht überwälzt werden. Verringert sich das Lohn-einkommen, so spricht man von einer Rücküberwälzung. Erhöht sich das Volkseinkommen durch Preissteigerungen, so nennt man dies Überwälzung der Steuern auf die Preise und führt die Einführung des Staates zu einer Vergrößerung des realen Sozialproduktes, so bedarf es weder einer Überwälzung noch eines eines eigentlichen Steuerträgers, da die Staatsausgaben letztlich durch die Vergrößerung des Sozialproduktes finanziert werden.

Unsere Verteilungsgleichung verlangt somit nur, daß eine der aufgezählten Steuerwirkungen eintritt. Sie stellt einen Katalog aller möglichen Steuerwirkungen dar. Welcher Teil tatsächlich eintritt, kann mit dieser einen Gleichung nicht bestimmt werden und bleibt Problem der Untersuchung.

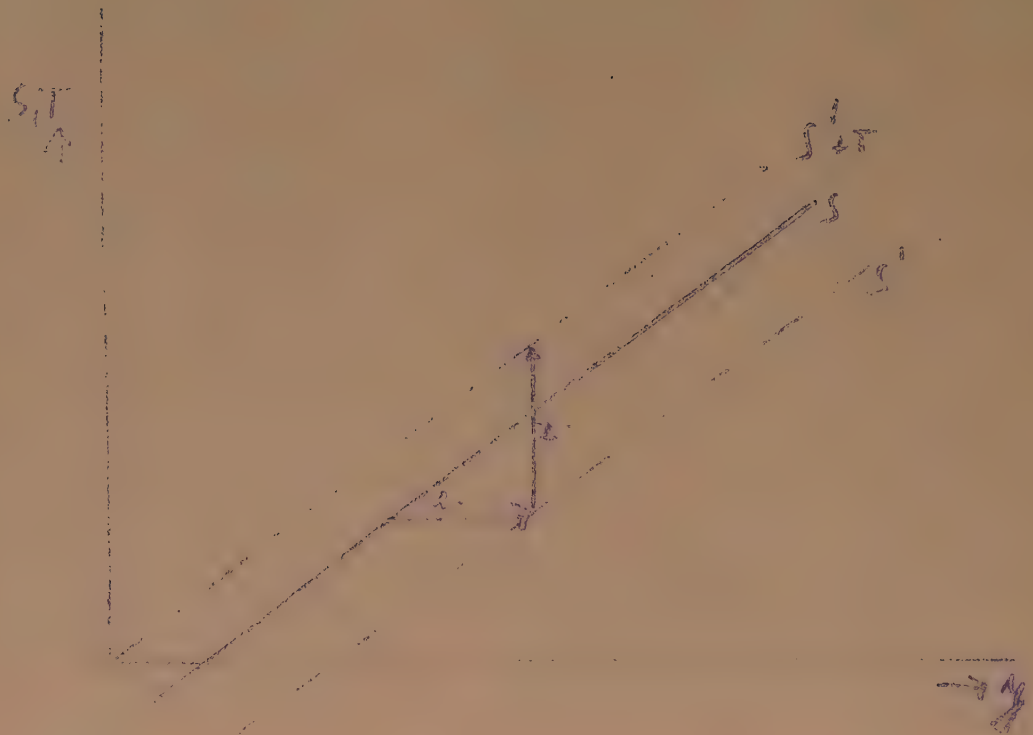
Wie wirkt nun die Gewinnsteuer auf die Gesamtsparfunktion? Vor Einführung des Staates hatten wir die Gesamtsparfunktion der Nichtunternehmer abgeleitet, indem wir die Sparfunktion der Faktoren um den Gewinn nach rechts und um die Ersparnis der Unternehmer nach oben verschoben.

Genau das gleiche Verfahren kann auch nach Einführung des Staates angewandt werden. Wir müssen nur berücksichtigen, daß jeder Lohneinkommenshöhe ein Volkseinkommen zu Marktpreisen entspricht, das das Faktoreinkommen um den Betrag des Bruttogewinnes (Nettogewinn + Gewinnsteuer) übersteigt, daß aber die Sparfunktion nur um die Unternehmerersparnis nach oben verschoben wird, die dem betr. Netto gewinn entspricht.

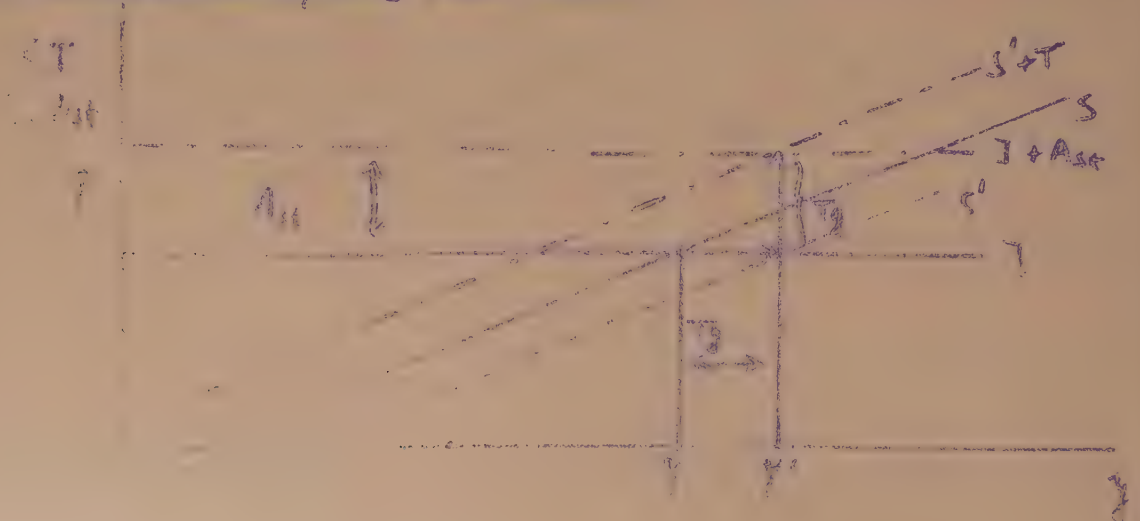
Ordnen wir also die Gesamtsparfunktionen den Nettogewinnen zu, so entspricht die Parallelverschiebung der Sparfunktion nach oben den Verfahren im ersten Modell. Demgegenüber verschieben sich die Sparfunktionen um den Betrag der Gewinnsteuer weiter nach rechts.

Die Gewinnbesteuerung bewirkt also eine Verschiebung sämtlicher Gesamtsparfunktionen: $S(Y_m, G_n)$ um den Gewinnsteuerbetrag nach rechts.

Wie unsere Gleichgewichtsbedingung: $I - A_{st} - S + T$ zeigt, bewirkt die Gewinnbesteuerung außer der Verschiebung der Sparfunktionen nach rechts, daß die Kaufkraftstilllegung um den Betrag der Gewinnsteuer zunimmt. Die Stilllegungskurven werden also insgesamt um den Gewinnsteuerbetrag zuerst nach rechts und dann nach oben verschoben. Da wir unterstellten, die Sparneigung sei stets kleiner als eins, wird die Parallelverschiebung nach rechts die Verschiebung nach oben nur teilweise kompensieren, so daß im Endeffekt die Stilllegung ansteigt und somit die $S+T$ -Funktionen endgültig nach links oben rücken.



Da wir ausgeglichenes Budget voraussetzten, entspricht die Erhöhung der Kurve der Kaufkraftschöpfung (um die Staatsausgaben) eine Erhöhung der Stilllegungskurve um denselben Betrag: beide Wirkungen kompensieren sich. Es wirkt sich somit allein die Rechtsverschiebung der Sparfunktionen aus. Mit diesen Sparfunktionen verschieben sich auch die Schnittpunkte (der Kaufkraftschöpfungs- und Stilllegungskurve) um den Gewinnsteuerbeitrag nach rechts.



Die Einführung des Staates bewirkte eine Vergrößerung des Volkseinkommens zu Marktpreisen um den Gewinnsteuerebetrag. Wie veränderte sich das diesem Volkseinkommen entsprechende Lohneinkommen? Nach der Verteilungsgleichung: $Y_m = G_n + T_g + L$ entspricht nach Einführung des Staates einem gleichhohen Volkseinkommen und einem gleichhohen Nettogewinn ein um den Gewinnsteuerebetrag verringertes Lohneinkommen. Eine Zunahme des Volkseinkommens um den Gewinnsteuerebetrag bewirkt somit zwei sich aufhebende Tendenzen: Auf der einen Seite nimmt das Lohneinkommen um den Gewinnsteuerebetrag zu, weil das Volkseinkommen um diesen Betrag ansteigt. Auf der anderen Seite nimmt jedoch das Lohneinkommen wiederum um denselben Betrag ab, weil einem gleichhohen Volkseinkommen ein um die Gewinnsteuer verringertes Lohneinkommen entspricht: Gleichen Nettogewinnen sind somit nach wie vor gleiche Lohneinkommen zugeordnet. Das bedeutet: die Einführung des Staates läßt bei ausgeglichenem Budget und bei vollständiger Finanzierung der Staatsausgaben durch Gewinnsteuern unsere Einkommensverwendungskurve unberührt, sofern wir nur auf der Ordinatenachse Nettogewinne abtragen.

Diese Ergebnisse gewannen wir aufgrund der Annahme, die Gewinnsteuer sei ein konstanter, von der Höhe der Gewinnsumme unabhängiger Betrag. Es ist jedoch wirklichkeitsnäher zu unterstellen, der Gewinnsteuerebetrag sei von der Einkommenshöhe (Gewinn) abhängig. Diese Modifizierung läßt unser Ergebnis unberührt. Denn bei ausgeglichenem Budget werden sich die direkten Steuerwirkungen (= die Stilllegungskurve verschiebt sich um den Gewinnsteuerebetrag nach oben) und die Staatsausgabenwirkungen (= die Kaufkraftschöpfung nimmt um die Staatsausgaben zu) stets kompensieren. Es bleibt die Verschiebung der Sparkurven nach rechts. Auch diese Verschiebung ist unabhängig davon, ob der Gewinnsteuerebetrag von der Gewinnhöhe abhängt oder nicht.

Wenn wir einen konstanten Gewinnsteuersatz voraussetzen, so wird der Gewinnsteuerebetrag mit dem Einkommen zunehmen. Die Abstände der einzelnen Sparfunktionen verändern sich somit. Da die Staatsausgaben stets gleich den Steuereinnahmen sind, und da der Steuerbetrag mit steigenden Gewinnen zunimmt,

können wir jeder Gewinnhöhe eine andere Staatsausgabenlinie zuordnen. Wie bei den Stilllegungskurven erhalten wir auch bei den Kurven der Kaufkraftschöpfung eine Kurvenschar, die jeder Gewinnhöhe eine La_{st} -Gerade zuweist. Dies sind jedoch die einzigen Veränderungen, wenn wir von der Annahme eines konstanten Gewinnsteuerbetrages zu der Annahme eines konstanten Gewinnsteuersatzes übergehen. Zu ähnlichen Ergebnissen gelangen wir auch, wenn wir eine Steuerprogression untersuchen.

Wie beeinflussen nun diese staatlichen Transaktionen die Produktionskurve? Da die Staatsausgaben weder in die Kosten noch in die erwarteten Erlöse eingehen, vielmehr nur die tatsächlichen Erlöse beeinflussen, können Wirkungen auf die Produktionskurve nur von der Steuerseite ausgehen.

Wiederum wollen wir mit der Annahme beginnen, die Gewinnsteuer sei ein konstanter, für alle Betriebe gleichhoher Betrag. Wir setzen Durchschnittsgewinnkalkulation voraus.

Die Gewinnbesteuerung bewirkt, daß wir zwischen Brutto- und Nettogewinnen und zwischen privaten und Gesamtkosten unterscheiden müssen. Sowohl die Bruttogewinne wie die Gesamtkosten übersteigen die Nettogewinne bzw. die privaten Kosten um den Steuerbetrag.

Die Aussage, die Unternehmer erwarteten einen bestimmten Prozentsatz der Kostensumme als Gewinn, wird bei Einführung der Gewinnbesteuerung unbestimmt. Wir haben zu fragen, ob die Unternehmer ihre Erwartungen auf die Brutto- oder Nettogewinne beziehen und ob sie diesen Prozentsatz von den privaten oder von den Gesamtkosten (private Kosten plus Gewinnsteuer) berechnen.

Wir unterstellen, die Unternehmer bezögen sich auf Nettogewinne und diese würden zu der gesamten Kostensumme in Relation gesetzt. Wir können annehmen, daß diese Relation zwischen erwartetem Nettogewinn und Gesamtkosten von der Gewinnbesteuerung nicht betroffen wird. Wenn dieses Verhältnis jedoch konstant bleibt, muß das Verhältnis von Nettogewinnen zu Lohnkosten verbessert werden: bei gleichen Lohnkosten erwartet der Unternehmer einen höheren Gewinn.

Diese Überlegungen gelten für jeden Betrieb. Da wir

unterstellten, jedes Unternehmen werde gleichermaßen von der Steuer betroffen, verändert sich an der Aufteilung der Gesamtproduktion auf die einzelnen Betriebe nichts, wir können die Einzelveränderungen aufaddieren und kommen zu den gleichen Ergebnissen für die gesamtwirtschaftlichen Größen: gleichen Lohneinkommen entsprechen höhere Gewinnerwartungen. Damit verschiebt sich unsere Produktionskurve nach links oben.

Wir verändern nun unsere Annahmen und anstellen, die Gewinnsteuer sei von der Höhe des Gewinnes abhängig. Die Betriebe mit höheren Gewinnen werden somit stärker zur Steuer herangezogen als die Betriebe mit niedrigeren Gewinnen.

Für den einzelnen Betrieb gelten nach wie vor die gleichen Überlegungen. Der Gewinnsatz, bezogen auf die Lohnsumme, wird steigen. Die Erlöskurve wird zwar nicht mehr parallel nach oben verschoben, da sich die Steuerbelastung mit der Gewinnhöhe verändert.

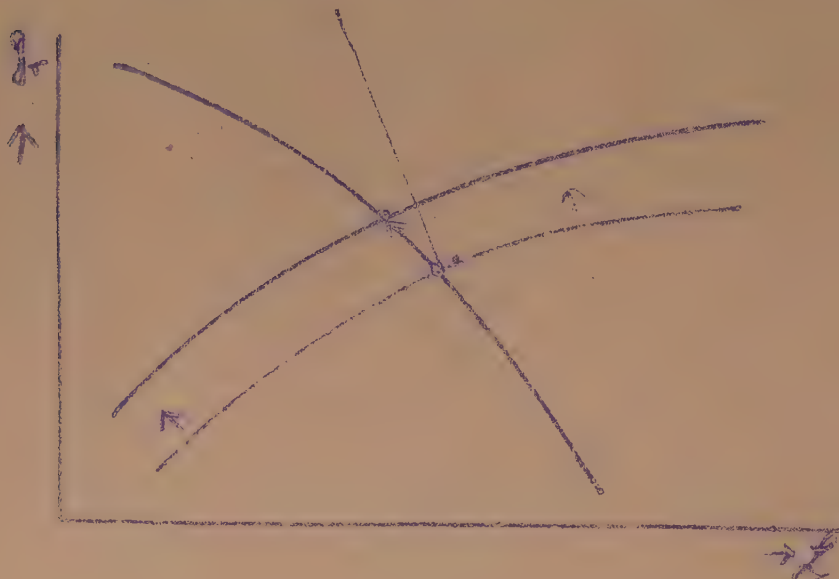
Da aber nicht alle Betriebe von der Steuer gleichmäßig betroffen werden, wird sich die Aufteilung der Gesamtproduktion auf die einzelnen Betriebe verändern und dadurch wird das gesamtwirtschaftliche Verhältnis: Gewinn zu Lohneinkommen ein zweitesmal beeinflusst.

Der höhere Gewinn wurde aufgrund einer höheren Produktion erzielt und die höhere Produktion konnte aufrechterhalten werden, weil die Kosten geringer waren. Die höheren Gewinne konnten also erwirtschaftet werden, weil der betr. Betrieb den anderen Unternehmern gegenüber einen Kostenvorsprung hatte. Dadurch, daß nun Betriebe mit höheren Gewinnen stärker zur Steuer herangezogen werden, verringert sich der Kostenvorsprung, und damit die Möglichkeit zur Mehrproduktion und zu höheren Gewinnen. Die Aufteilung der Gesamtproduktion verändert sich also dahin, daß der Anteil der kostengünstigeren Betriebe zurückgeht. Das kann bewirken, daß bei gleichbleibenden Gewinnsätzen der einzelnen Unternehmen der gesamtwirtschaftliche Gewinnsatz abnimmt. Diese Tendenz wird somit die zuerst festgestellte Zunahme des Gewinnsatzes (bezogen auf das Lohneinkommen) abschwächen.

Da diese zweite Wirkung unbestimmt ist, nehmen

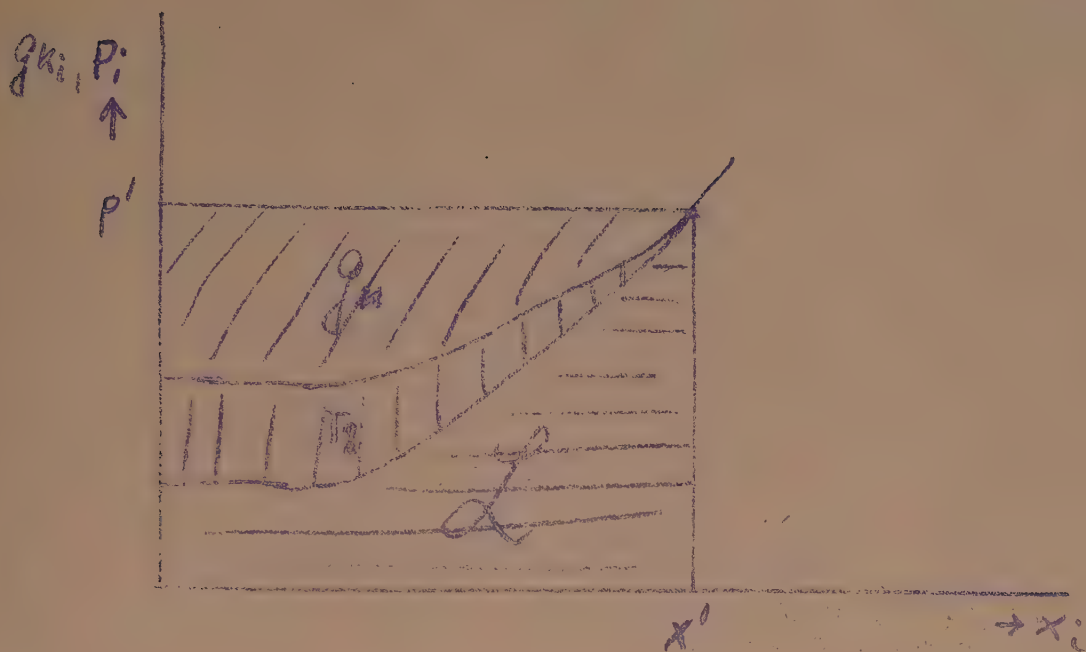
wir an, daß sie stets geringer sei als die erste Tendenz: unsere Produktionskurve wird somit nach links oben wandern.

Wir können nun den Einfluß des Staates auf die Einkommensverteilung für den Fall feststellen, daß das Budget ausgeglichen ist und die Staatsausgaben vollständig durch Gewinnbesteuerung finanziert werden. Bei gleichbleibender Einkommensverwendungskurve wird die Produktionskurve nach links oben verschoben. Wir beobachten also eine Bewegung auf die Einkommensverwendungskurve nach oben. Das bedeutet zweierlei: die negative Neigung der Einkommensverwendungskurve besagt, daß sich die Nettogewinne auf Kosten der Lohneinkommen vergrößern.



Die Linkskrümmung der Einkommensverwendungskurve verstärkt diese Tendenz. Denn die Linkskrümmung bewirkt, daß die Einkommensverwendungskurve bei einer geringeren Produktion beschnitten wird. Bei einer geringeren Produktion ist jedoch annahmegemäß der Gewinnsatz größer.

Hätten wir die Verhaltensweise der Mengenanpassung und der Gewinnmaximierung unterstellt, so wären wir zu entgegengesetzten Folgerungen gelangt.

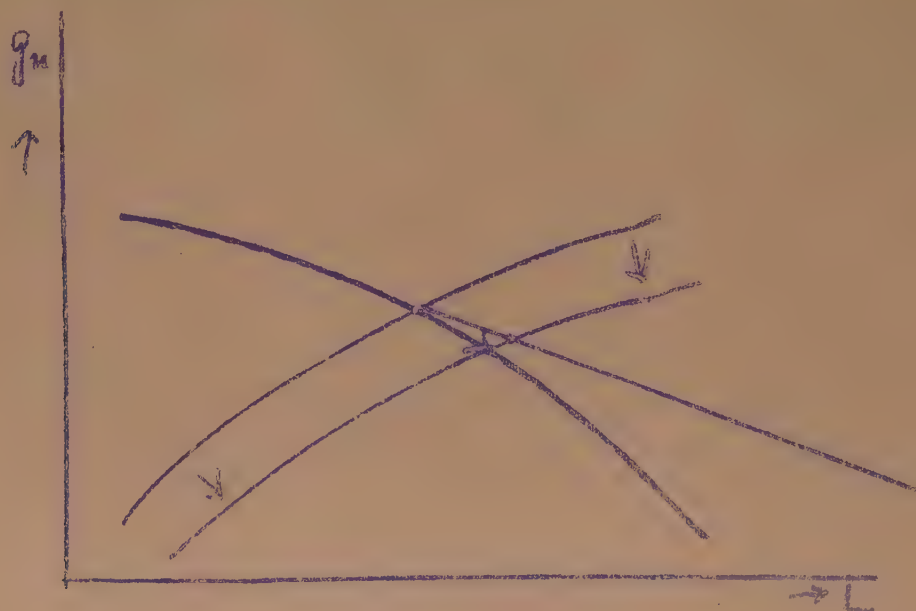


Vor der Einführung der Gewinnbesteuerung produzierte der einzelne Unternehmer, bis der gegebene Preis den Grenzkosten gleich ist. Jedem Preis war eine bestimmte Ausbringungsmenge und dieser eine bestimmte Lohnsumme und ein bestimmter Gewinn zugeordnet.

Die Gewinnbesteuerung führt nun zu einer Erhöhung der Grenzkostenkurve. Da jedoch der Gewinn und damit auch der Gewinnsteuerbetrag mit der Ausbringung schwankt, verläuft diese Erhöhung der Grenzkostenkurve nicht parallel der alten privaten Grenzkostenkurve. Bei geringerer Ausbringung sind die Grenzkosten annahmegemäß gering. Da aber der Preis für jedes Stück gleichhoch ist, wird hier ein hoher Grenzgewinn erzielt. Mit wachsender Produktion nehmen auch die Grenzkosten zu und der Grenzgewinn damit ab. Die Steuerzuschläge werden somit immer geringer. Bei der Gleichgewichtsmenge sind die Grenzkosten gleich dem Preis und damit der Grenzgewinn und der Gewinnsteuerzuschlag null.

Den gleichen Preisen entsprechen somit nach der Besteuerung gleiche Ausbringungsmengen und diesen bei gleichen Löhnsätzen gleiche Lohnkosten und damit ein um den Steuerbetrag verringertes Gewinneinkommen (= Nettogewinn). Dies gilt für den Einzelbetrieb. Wenn jedoch jeder Betrieb bei gleichen

Preisen die gleichen Gütermengen produziert, verändert sich die Aufteilung der Produktion auf die einzelnen Betriebe nicht. Wir können die einzelwirtschaftlichen Ergebnisse auf die Gesamtgrößen übertragen: gleichen Lohneinkommen entsprechen somit Nettogewinne, die um den Steuerbetrag verringert sind. Die Produktionskurve verschiebt sich um den Steuerbetrag nach rechts unten. Die Lohneinkommen nehmen auf Kosten der Gewinne zu. Wiederum wird diese Tendenz durch die Linkskrümmung der Einkommensverwendungskurve verstärkt.



Wir wenden uns nun unserem zweiten Fall zu: die Staatsausgaben werden bei ausgeglichenem Budget vollständig durch Lohnsteuern finanziert. Wiederum soll zuerst ein konstanter von der Höhe des Lohneinkommens unabhängiger Steuerbetrag untersucht werden. Die gleiche Systematik, die bei der Finanzierung durch Gewinnsteuern angewandt wurde, soll auch hier den Einfluß des Staates auf die Einkommensverteilung aufzeigen.

Es wird also zuerst der Einfluß auf die Einkommensverwendungskurve untersucht. Drei Wirkungen hatten wir bei der Gewinnbesteuerung festgestellt: Die Kaufkraftschöpfung nimmt um den Staatsausgabenbetrag zu, die Besteuerung bedeutet eine Vergrößerung der Stilllegung, ebenfalls um den Steuerbetrag und schließlich: die Sparfunktion verschiebt sich um den Steuerbetrag nach rechts. Nun sind die zwei ersten Wirkungen

(Staatsausgabenwirkung und direkte Wirkung der Steuern) offensichtlich von der Steuerart abhängig. Sie treten also auch bei einer Finanzierung durch Lohnsteuern auf. Diese beiden ersten Wirkungen sind nun, wie wir festgestellt haben, gleichgroß, aber entgegengesetzt, so daß sie sich einander aufheben. Unser ganzes Interesse richtet sich somit auf die dritte Wirkung, auf die Veränderung der Sparfunktion.

Wiederum gilt es drei Punkte zu beachten: die Lohnsteuer macht eine Unterscheidung zwischen Brutto- und Netto-lohneinkommen notwendig. Die Sparfunktion der Nichtunternehmer bezieht sich auf die Nettolohneinkommen und bleibt von der Besteuerung unberührt. Und schließlich: die Verteilungsgleichung: $Y = G + L$ gilt für die Bruttolohneinkommen und lautet für Nettoeinkommen: $Y_m = G + L + T_l$. Das Volkseinkommen zu Marktpreisen übersteigt somit stets die Nettolohneinkommen um Gewinn plus Lohnsteuerbetrag.

Wenn wir die Sparfunktion der Nichtunternehmer demnach um den Gewinn- und Lohnsteuerbetrag nach rechts und um die Unternehmerersparnis nach oben verschieben, erhalten wir die Gesamtsparfunktion. Bei der Gewinnbesteuerung hatten wir die Sparfunktion der Nichtunternehmer um den Gewinn (Nettogröße) und den Gewinnsteuerbetrag nach rechts verschoben. Bei gleicher Steuerhöhe ergibt sich also die gleiche Verschiebung der Sparfunktion, gleichgültig ob wir Gewinnbesteuerung oder Lohnsteuern unterstellen. Jedesmal wird die Sparfunktion um den Steuerbetrag weiter nach rechts verschoben, als in einer Wirtschaft ohne staatliche Aktivität. Bei der Gewinnbesteuerung hatte diese Verschiebung der Sparfunktion schließlich die Folge, daß die Einkommensverwendungskurve durch die Einführung des Staates nicht berührt wurde. Da wir bei der Lohnbesteuerung die gleiche Verschiebung der Sparfunktion feststellten, kann auch eine Lohnbesteuerung die Einkommensverwendungskurve nicht beeinflussen.

Da hier dieselben Überlegungen wie bei der Gewinnbesteuerung gelten, wird eine vom Einkommen abhängige Steuer ebenfalls keine Modifizierung mit sich bringen.

Wir können ^{un}also den Veränderungen in der Produktionskurve zuwenden. Das Verhältnis von erwartetem Gewinn

zum Bruttolohneinkommen bleibt unberührt. Da jedoch die Bruttolohneinkommen die Nettolöhne um den Steuerbetrag überragen, wird das Verhältnis: Gewinn zu Nettolohneinkommen bei einer Lohnbesteuerung zunehmen. Wiederum haben wir die gleichen Wirkungen wie bei einer Gewinnbesteuerung: das Verhältnis von Nettogewinn zu Gesamtkosten (=Nettolohneinkommen plus Steuer) bleibt konstant, das Verhältnis von Nettogewinn zu Nettolohneinkommen verbessert sich um denselben Betrag. Da wir bei einer konstanten Lohnsteuer diese Betrachtungen auf die Gesamtgrößen übertragen können, verschiebt sich die Produktionskurve wiederum nach links oben: die Lohnempfänger werden benachteiligt, die Unternehmer begünstigt.

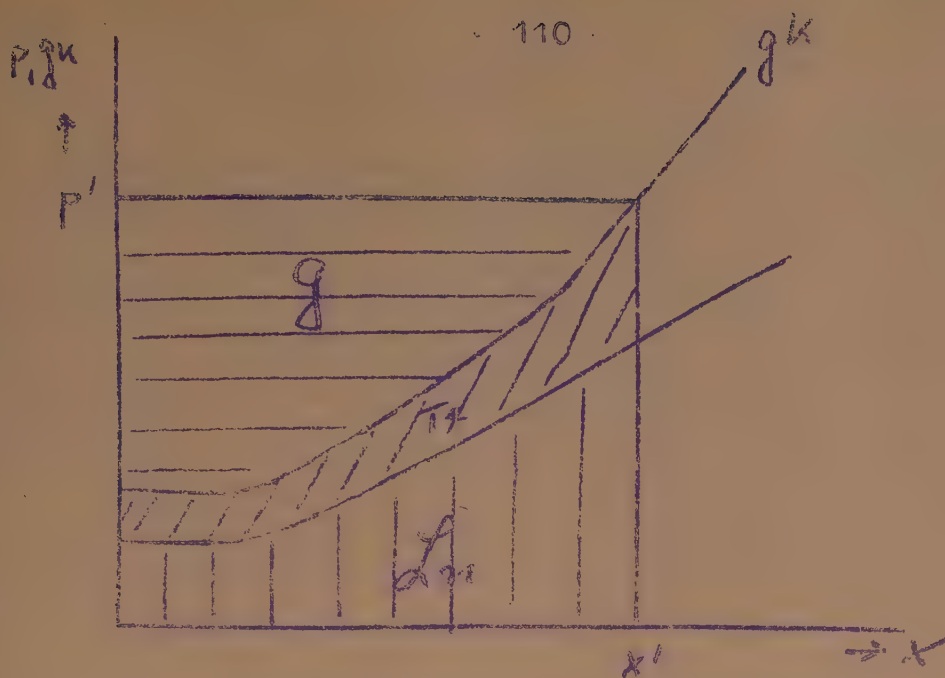
Berücksichtigen wir, daß die Lohnsteuer vom Lohneinkommen abhängt, so ergeben sich die gleichen Resultate. Wenn wir annehmen, der Bruttolohnsatz sei konstant, dann wird sich die Kostenkurve der einzelnen Unternehmen nicht verändern, es ergeben sich somit auch keine Veränderungen in den Anteilen der einzelnen Betriebe am Gesamtprodukt, so daß die einzelwirtschaftlichen Überlegungen auf die gesamtwirtschaftlichen übertragen werden können. Die bei der Gewinnbesteuerung beobachtete Gegenwirkung entfällt somit bei der Lohnbesteuerung.

Wenn wir Mengenanpassung und Gewinnmaximierung unterstellen, erzielen wir die gleichen Resultate.

Denn bei gleichem Bruttolohnsatz bleibt die Grenzkostenkurve jedes einzelnen Betriebes konstant. Gleichen Preisen werden somit auch nach der Besteuerung gleiche Ausbringungsmengen, gleiche Gewinne und Bruttolohneinkommen zugeordnet. Das Verhältnis von Nettogewinn zu Bruttolohneinkommen bleibt somit gleich, das Verhältnis von Gewinn zu Nettolohneinkommen verbessert sich. Das gleiche Ergebnis erzielen wir aber bei der Annahme der Durchschnittsgewinnkalkulation.

Betrachten wir schließlich den dritten Fall: die Staatsausgaben werden bei ausgeglichenem Budget vollständig durch Umsatzsteuern finanziert. Wir unterstellen zuerst, daß jeder Betrieb unabhängig von seiner Umsatzhöhe einen konstanten Steuerbetrag an den Staat abführen muß.

Wiederum benutzen wir die Systematik der beiden



ersten Fälle. Das erste Problem ist somit die Veränderung der Einkommensverwendungskurve. Da die beiden ersten Effekte: die Staatsausgabewirkung und die direkte Wirkung der Steuern von der Steuerart unabhängig sind und da sich beide Effekte kompensieren, können wir uns sofort der dritten Wirkung: der Veränderung der Sparfunktionen zuwenden.

Es wird nun die Unterscheidung zwischen Volkseinkommen zu Marktpreisen und Volkseinkommen zu Faktorkosten¹ wichtig. Wenn wir von Subventionen (= unentgeltliche Zahlungen des Staates an Betriebe) absehen, übersteigt das Einkommen zu Marktpreisen das zu Faktorkosten um den Umsatzsteuerbetrag. Unsere Verteilungsgleichung gilt somit für das Volkseinkommen zu Faktorkosten (Y): $Y_f = G + L$. Wollen wir diese Gleichung zur Bestimmung des Volkseinkommens zu Marktpreisen benutzen, so müssen wir auf beiden Seiten dieser Gleichung den Umsatzsteuerbetrag hinzuzählen:

$Y_f + T_u = Y_m = G + L + T_u$. Das Volkseinkommen zu Marktpreisen übersteigt somit stets das Lohneinkommen um den Betrag des Gewinnes plus dem Betrag der Umsatzsteuer. Die gleichen Über-

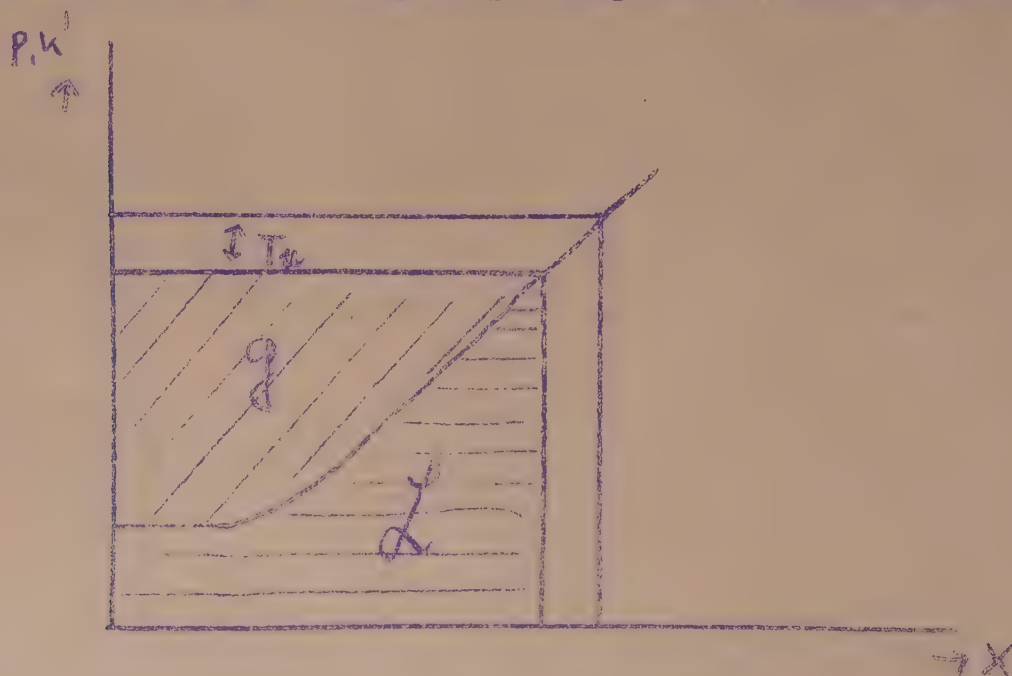
1) Es ist üblich, von Einkommen (und nicht Volkseinkommen) zu Marktpreisen und Faktorkosten zu sprechen. Da wir jedoch verschiedene Einkommensbegriffe unterscheiden und deshalb der einfache Begriff Einkommen mißverstanden werden kann, wählten wir den unzweideutigen Begriff Volkseinkommen.

legungen mußten wir aber schon bei den Gewinn- und Lohnsteuern feststellen, auch dort überragte das Volkseinkommen das Lohn-einkommen immer um den Gewinn- und Steuerbetrag. Das hatte zur Folge, daß die Sparfunktionen durch die staatliche Aktivität um den Steuerbetrag nach rechts rückten, und dies wiederum, daß die Einkommensverwendungskurve unbeeinflusst bleibt. Das gleiche Resultat ergibt sich somit auch bei einer Umsatzbesteuerung.

Es erübrigt sich, das gleiche Problem für die Annahme zu untersuchen, die Umsatzsteuer hänge von der Höhe des Umsatzes ab. Wir müßten in diesem Falle allerdings von einer Nettoumsatzsteuer ausgehen, die nicht die Bruttoumsätze, sondern lediglich die Wertzuwächse besteuert.

Wie beeinflusst die Umsatzsteuer unsere Produktionskurve? Die Umsatzsteuer erhöht die Kosten um den Betrag der Steuer. Bei gleichbleibendem Verhältnis von Gewinn zu Gesamtkosten (Lohnsumme plus Umsatzsteuerbetrag) verbessert sich das Verhältnis Gewinn zu Lohneinkommen. Diese Betrachtung gilt einzel- wie gesamtwirtschaftlich und damit verschiebt sich die Produktionskurve wiederum wie bei der Gewinn- und Lohnbesteuerung nach links oben.

Untersuchen wir schließlich diesen Fall noch unter der Annahme der Mengenanpassung und Gewinnmaximierung.



Die Einführung einer Umsatzsteuer macht eine Unterscheidung zwischen Brutto- und Nettopreisen notwendig. Der Bruttopreis ist der Preis, den der Unternehmer auf dem Markte erzielt und der den Nettopreis um den Umsatzsteuerersatz übersteigt. Der Bruttopreis hängt von der Nachfrage ab. Es ist jedoch der Nettopreis, dem die Grenzkosten angeglichen werden müssen, will der Unternehmer seinen Gewinn maximieren.

Die Einführung einer Umsatzsteuer wird bei einem gegebenen Bruttopreis den Nettopreis um den Steuersatz herabdrücken. Der Nettopreis entspricht somit bei einer geringeren Ausbringung den Grenzkosten, die von der Besteuerung unberührt bleiben. Da die Grenzkostenkurve nicht verändert wird, entspricht der gleichen Ausbringung nach wie vor der alte Nettopreis. Da dieser jedoch nach Einführung der Steuer um den Steuersatz geringer ist als der Bruttopreis, muß letzterer um den Steuersatz steigen, soll die alte Ausbringung aufrechterhalten werden.

Dieser alten Ausbringungsmenge ist - wie das Diagramm zeigt - die gleiche Lohnsumme und der gleiche Gewinn zugeordnet. Das Verhältnis von Gewinn zu Lohnsumme bleibt somit unverändert. Da sich an der Aufteilung der Gesamtproduktion nichts verändert, gilt diese einzelwirtschaftliche Aussage auch für die gesamtwirtschaftlichen Größen: Unsere Produktionskurve wird somit von einer Umsatzbesteuerung nicht verändert. Da auch die Einkommensverwendungskurve konstant blieb, bleibt die alte Einkommensverteilung erhalten.

Fassen wir die vorläufigen Ergebnisse zusammen:

Unterstellen wir Durchschnittsgewinnkalkulation, so wird die Einführung staatlicher Aktivität (gleiches gilt natürlich auch für die Vergrößerung der staatlichen Aktivität) die Unternehmer begünstigen, die Arbeitnehmer dagegen benachteiligen. Diese Aussage gilt unabhängig davon, ob die Staatsausgaben durch Gewinn-, Lohn oder Umsatzbesteuerung finanziert werden. Es muß jedoch ein ausgeglichenes Budget vorausgesetzt werden.

Wenn wir allerdings Mengenanpassung und Gewinnmaximierung unterstellen, so ergeben sich verschiedene Wirkungen,

je nachdem wie die Staatsausgaben finanziert werden. Bei einer Gewinnbesteuerung werden die Lohnempfänger gewinnen, die Unternehmer verlieren. Bei Lohnbesteuerung sind die Unternehmer die Gewinner und die Nichtunternehmer die Verlierer. Bei Umsatzbesteuerung schließlich bleiben die absoluten wie relativen Anteile beider Gruppen unbeeinflusst. Wiederum wird ein ausgeglichenes Budget vorausgesetzt.

IV. EINIGE SCHLUSSFOLGERUNGEN

Aus den Ergebnissen des vorigen Abschnittes sollen nun einige Folgerungen gezogen werden. Es sei jedoch ausdrücklich vermerkt, daß diese Folgerungen vorläufig nur unter den Annahmen dieses Kapitels gültig sind. Es gelten folgende fünf Thesen:

1. Die Staatsausgaben finanzieren sich selbst durch eine Vergrößerung des Sozialproduktes.

2. Die Einkommensumverteilung zwischen Unternehmer und Nichtunternehmer wird in erster Linie von der absoluten Höhe der Steuern und Staatsausgaben bestimmt. Die Art der Besteuerung ist für die Einkommensverteilung von geringerer Bedeutung.

3. Eine Ausdehnung des Staatsbudgets begünstigt bei ausgeglichenem Budget die Position der Unternehmer und verschlechtert die der Lohnempfänger. Umgekehrt gilt: Eine Einschränkung der staatlichen Aktivität verbessert die Lage der Nichtunternehmer und verschlechtert die der Unternehmer.

4. Das Festhalten am Grundsatz eines ausgeglichenen Budgets verhindert eine wirksame Einkommensverteilung zugunsten der Nichtunternehmer.

5. Eine Politik der Einkommensnivellierung oder der Begünstigung der Nichtunternehmer kann mit zwei staatspolitischen Instrumenten erreicht werden: Entweder verkürzt der Staat bei ausgeglichenem Haushalt sein Budget oder er vergrößert sein Budget mit Hilfe einer Defizitpolitik.

ad 1. Die Behauptung, die Staatsausgaben finan-

zierten sich durch eine Vergrößerung des Sozialproduktes selbst, widerspricht zwei geläufigen Überlegungen.

Auf der einen Seite bedeutet ausgeglichenes Budget, daß der Staat in Höhe seiner Ausgaben Steuern erhebt, die zur Finanzierung der Staatsausgaben verwandt werden. Diese Erhebung der Steuern bedeutet unabhängig davon, ob eine Überwälzung stattfindet oder nicht, daß in dieser Höhe Einkommensteile von der privaten Wirtschaft zum Staate abfließen. Dadurch daß der Steuerzahler auf jeden Fall diese Steuergelder an den Staat abführt, ist schon entschieden, daß diese Einkommensteile, die der privaten Wirtschaft entgehen, zur Finanzierung der Staatsausgaben verwandt werden.

Die Überwälzungslehre hat nach dieser Theorie nur noch die Frage zu klären, wer diese Steuerlast endgültig zu tragen habe. Kann der Steuerzahler seine Steuern auf seine Kunden oder Lieferanten oder auf irgendwelche anderen Wirtschaftssubjekte abwälzen, so ändert diese Überwälzung nichts an der Tatsache, daß die Steuergelder schon an den Staat abgeführt sind und daß diese Transaktion durch diese Überwälzung nicht mehr rückgängig gemacht werden kann. Wenn auch der Steuerzahler seine Last weiterwälzt, so bleibt dennoch stets ein Steuerträger bestehen. Der einzelne kann sehr wohl seine Steuerlast weiterwälzen, nicht jedoch die gesamte private Wirtschaft.

Auf der anderen Seite bedeute ausgeglichenes Budget, der Staat übe keinen Einfluß auf die Höhe des Sozialproduktes aus, der Staat verhalte sich also in diesem Falle neutral. Die expansiven Wirkungen auf das Sozialprodukt, die von den Staatsausgaben ausgehen, werden vollkommen kompensiert durch die gleichgroße kontraktive Wirkung der Steuern. Bei ausgeglichenem Budget bleibe also das Sozialprodukt konstant und somit könnten die Staatsausgaben gar nicht durch eine Vergrößerung des Sozialproduktes finanziert werden. Soweit die möglichen Einwendungen gegen unsere erste These.

Es ist jedoch einfach nicht richtig, daß von einem ausgeglichenen Budget keinerlei Wirkungen auf die Höhe des Sozialproduktes ausgingen. In seinem Aufsatz

"Multiplier Effects of a Balanced Budget" 1) 2) wies 1945 T. Haavelmo nach, daß bei einer gleichgroßen Erhöhung der Staatsausgaben³⁾ und Steuern das Einkommen zu Marktpreisen um den Betrag der Budgetverlängerung zunehme, daß aber das private, verfügbare Einkommen konstant bleibe. Diese These besagt zweierlei: Wenn das Sozialprodukt genau um den Betrag der Staatsausgaben ansteigt, eröffnet sich zumindestens die Möglichkeit, die Staatsausgaben durch den Zuwachs des Sozialproduktes zu finanzieren. Wenn andererseits das private, verfügbare Einkommen konstant bleibt, so geht daraus hervor, daß die Wirtschaft als Ganzes diese Steuerlast nicht endgültig tragen kann. Damit kann jedoch der Staatsausgabenzuwachs nur noch durch die Vergrößerung des Sozialproduktes finanziert werden.

Nun gilt das Haavelmotheorem allerdings unter der Annahme, die Einkommensverteilung bleibe konstant. Wenn wir diese Annahme nicht machen können, so treten die Wirkungen der Umverteilung zu dem Haavelmoeffekt zusätzlich hinzu.

Wir haben in diesem Kapitel festgestellt, daß die Vergrößerung der staatlichen Aktivität die Gewinnquote verbessert. Damit geht jedoch die durchschnittliche Konsumneigung der gesamten Wirtschaft zurück. Da hat wiederum eine kontraktive Wirkung zur Folge, die die anfänglich festgestellte Expansion des Haavelmoeffektes teilweise wiederum aufhebt. Das Sozialprodukt nimmt also in der Regel nicht um den Betrag der Staatsausgaben zu und infolgedessen kann auch nicht der Gesamtbetrag der Staatsausgaben durch eine Vergrößerung des Sozialproduktes sich selbst finanzieren. Wir müssen also unsere erste These dahingehend modifizieren, daß wir sagen, eine Erhöhung der Staatsausgaben werde nur teilweise durch eine Vergrößerung des Sozialproduktes finanziert.

1) Econometrica 1945, abgedr. in: Readings in Fiscal Policy ed. A. Smithies and J.K. Butters, London 1955 S. 335

2) Die Bedeutung des Haavelmotheorems für die Verteilungstheorie ist im Teil I S. 68 dieser Arbeit schon besprochen.

3) Gedacht war nur an Ausgaben für Güter und Dienste. Wenn wir jedoch unterstellen, Unterstützungen an Haushalte würden voll konsumiert, dann gelten diese Überlegungen ganz allgemein für alle Staatsausgaben.

I-r Aussage, die Einkommensverwendungskurve werde durch Veränderungen der staatlichen Aktivität (bei ausgeglichenem Budget) nicht berührt, liegen die gleichen Tatbestände zugrunde wie dem Haavelmotheorem. Das Konstantbleiben der Einkommensverwendungskurve führten wir auf die Kombination dreier Wirkungen zurück: die Kaufkraftschöpfung stieg um den Staatsausgabenbetrag, die Kaufkraftstillegung um den Steuerbetrag, die Sparfunktionen schließlich wurden um den Steuerbetrag nach rechts verschoben. Während sich die beiden ersten Wirkungen gegenseitig aufheben, bewirkt die Verschiebung der Sparfunktionen, daß die Einkommen zu Marktpreisen jeweils um den Betrag der Budgetverlängerung ansteigen. Die Expansion des Sozialproduktes wurde also ausschließlich auf die Verschiebung der Sparfunktionen zurückgeführt. Diese Rechtsverschiebung der Sparfunktionen bedeutet jedoch nichts anderes, als daß diese Besteuerung als ein Rückgang des Einkommens aufgefaßt wird und daß dieser Rückgang der Einkommen entsprechend der Sparquote auf Konsum und Ersparnis aufgeteilt wird. Aber gerade auf dieser Tatsache basiert das Haavelmotheorem.

ad 2. Unsere zweite These besteht aus zwei Behauptungen: einmal wird gesagt, die Höhe der Ausgaben und Einnahmen des Staates sind für die Einkommensverteilung ausschlaggebend und zum anderen wird bestritten, daß die Einkommensverteilung von der Steuerart beeinflusst werden könne.

Während der erste Teil kaum bezweifelt werden dürfte, widerspricht der zweite Teil dieser These offensichtlich dem Augenschein. Die Lohn- und Gewinneempfänger sollen über das gleiche Güterbündel verfügen, gleichgültig ob die Steuern von den Gewinnen oder von den Lohneinkommen erhoben werden? Ist es nicht Tatsache, daß sich in dem einen Fall das Einkommen der Arbeiter, im anderen Falle das Einkommen der Unternehmer verringert, weil ein Teil ihren Einkommens an den Staat abgeführt wird? Nach der überkommenen Lehre konnte eine solche Behauptung nur damit erklärt werden, daß die eine Steuer vollkommen, die andere überhaupt nicht überwälzt werden könne.

Aber diese Überwälzungslehren gehen von der Annahme aus, das Sozialprodukt bleibe konstant. In Wirklichkeit

wird jedoch die staatliche Aktivität zu einer Vergrößerung des Sozialproduktes führen. Das gesamte private verfügbare Einkommen wird jedoch konstant bleiben. Wenn aber trotzdem private Einkommensteile in Höhe der Steuern an den Staat fließen, kann das private verfügbare Einkommen nur dann konstant bleiben, wenn das private Bruttoeinkommen zunimmt, so daß der Abgang der Steuergelder wettgemacht wird. Dieses neue Bruttoeinkommen steht zur neuen Verteilung. Warum soll dieses zusätzliche Einkommen nicht denjenigen Gruppen zufließen, deren Einkommen zuerst durch die Besteuerung vermindert wurde?

Eine Steigerung des Sozialproduktes setzt die Bereitschaft der Unternehmer voraus, mehr zu produzieren. Die Bereitschaft zur Produktion hängt jedoch von den Gewinnerwartungen der Unternehmer ab. Die Unternehmer werden nur dann bereit sein, mehr zu produzieren, wenn sie höhere Gewinne erwarten können. Wir haben angenommen, daß bestimmten Ausbringungsmengen bestimmte Gewinnerwartungen entsprechen. Gleichzeitig besagt das Haavelmotheorem, daß Sozialprodukt nehme um den Staatsausgabenbetrag zu, unabhängig davon, durch welche Steuern die Staatsausgaben finanziert werden. Es ergibt sich also bei jeder Steuerart die gleiche Steigerung des Sozialproduktes, der die gleiche Zunahme der Gewinne entspricht. Die Nettogewinne werden also unabhängig von der Steuerart ansteigen. Da auf der anderen Seite das private verfügbare Einkommen konstant bleibt, kann diese Steigerung der Gewinne nur auf Kosten der Lohneinkommen gehen. Wir verstehen somit, warum eine Ausdehnung der staatlichen Aktivität unabhängig von der Steuerart zu der gleichen Einkommensumverteilung führen muß.

ad 3. Die These, eine Ausdehnung der staatlichen Aktivität führe zu einer Verbesserung der Positionen der Unternehmer, zu einer Schlechterstellung der Lage der Arbeitnehmer, basiert somit auf folgenden drei Überlegungen: 1. Eine Ausdehnung der staatlichen Aktivität vergrößert das Sozialprodukt. 2. Die Unternehmer sind nur dann zu dieser Mehrproduktion bereit, wenn sie höhere Gewinne erzielen, und 3. Die Zunahme der Gewinne geht auf Kosten der Lohneinkommen, da das private verfügbare Einkommen konstant bleibt.

Daß eine Einschränkung der staatlichen Aktivität die Lage der Arbeitnehmer verbessert, die der Unternehmer verschlechtert, basiert auf den gleichen Überlegungen. Denn die Einschränkung der staatlichen Aktivität führt zu einer Kontraktion des Sozialproduktes. Die Unternehmer schränken jedoch nur dann ihre Produktion ein, wenn ihre Gewinne abnehmen. Da aber gleichzeitig das private verfügbare Einkommen konstant bleibt, nehmen die Lohneinkommen bei einer Gewinnabnahme zu.

Auch dieses Resultat erstaunt. Man hätte vermuten können, die staatliche Aktivität enge die Gewinnmöglichkeiten der Unternehmer eher ein, als daß sie sie ausdehne. Doch muß hier hinzugefügt werden, daß hier staatliche Aktivität nur bedeutet, daß die staatliche Nachfrage steige, die Nachfrage, die die Erlöse der Unternehmer anwachsen läßt.

ad 4. Das Festhalten am Prinzip des ausgeglichenen Budgets verhindert eine wirksame Politik der Einkommensnivellierung. Die klassische Form der staatlichen Verteilungspolitik will einen gegebenen Kuchen umverteilen. Was den einen genommen wird, soll den anderen wiederum gegeben werden. Den höheren Einkommensgruppen sollen durch Besteuerung also Einkommensanteile entzogen werden, die dann den ärmeren Einkommensschichten als Unterstützungen wiederum zufließen. Es handelt sich dabei um eine Ausdehnung des Budgets: Staatsausgaben und Steuern nehmen um denselben Betrag zu.

Diese Verteilungspolitik führt jedoch nach unseren Überlegungen zu folgenden Ergebnissen: Auf der einen Seite bedeutet diese Politik eine Ausdehnung des Budgets bei ausgeglichenem Haushalt. Dies bewirkt - wie wir sahen - eine Zunahme der Nettogewinne und eine Abnahme der Nettolohneinkommen. Auf der anderen Seite erhöht sich das Einkommen der Nichtunternehmer um die Unterstützungen. Was den Unternehmern in Form von Gewinnsteuern entzogen wird, erhalten sie als erhöhte Gewinne doppelt wieder. Und was den Arbeitern in Form von Unterstützungen gegeben wird, wird ihnen am Lohneinkommen wiederum abgezogen. Das Einkommen der Unternehmer ist somit gestiegen, das der Nichtunternehmer jedoch konstant geblieben.

Die Verringerung der Lohneinkommen kam allerdings

geringer sein als die Zunahme der Unterstützungen. In diesem Falle führt diese Verteilungspolitik zu einer teilweisen Erhöhung der gesamten Nichtunternehmereinkommen.

Folgende zwei Punkte müssen jedoch berücksichtigt werden. Beabsichtigt war eine Umverteilung. Das Einkommen der Nichtunternehmer sollte auf Kosten der Gewinne zunehmen. Nicht nur die absoluten Lohneinkommen, sondern auch die Lohnquote, der relative Anteil der Nichtunternehmer am Sozialprodukt sollte vergrößert werden. In Wirklichkeit stieg jedoch auch das Unternehmereinkommen. Da es wahrscheinlich stärker stieg als das gesamte Einkommen der Nichtunternehmer, wird die Lohnquote nicht zu- sondern abnehmen.

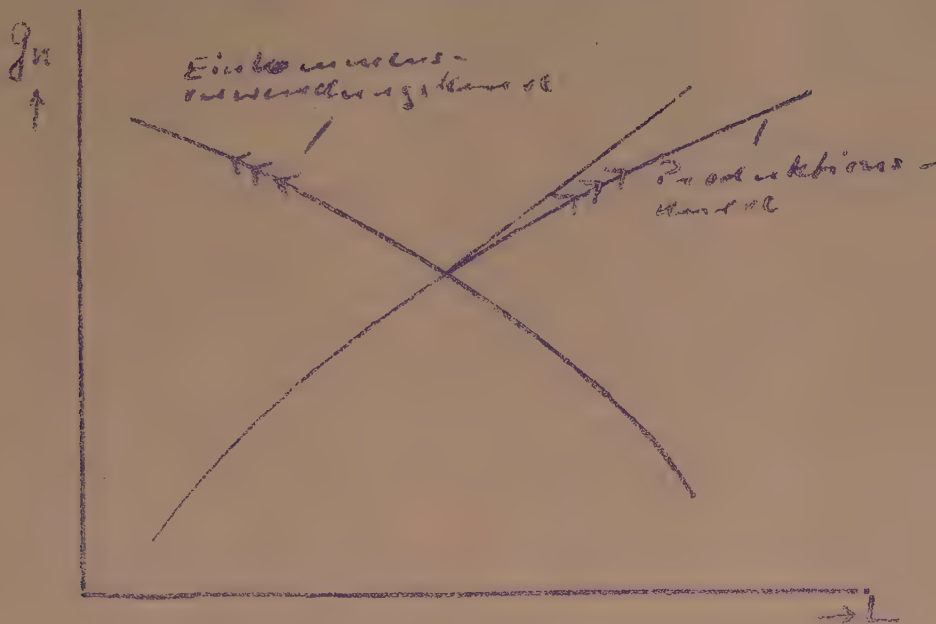
Sodann führt die Vergrößerung des Sozialproduktes nicht immer zu einer Zunahme des realen Güterbündels, sondern äußert sich oft nur in Preissteigerungen. Wenn unter diesen Bedingungen die Gewinne stärker steigen als die Einkommen der Nichtunternehmer (Lohneinkommen plus Unterstützungen), so werden die Realeinkommen der Nichtunternehmer bei steigenden Nominaleinkommen zurückgehen. Gerade das Gegenteil war jedoch bezweckt. Wir schließen daraus, daß die klassische Form einer Verteilungspolitik scheitern muß. Sie erreicht das Gegenteil von dem, was bezweckt war.

Der Grund dieses Scheiterns lag am Festhalten des ausgeglichenen Budgets. Denn das ausgeglichene Budget bewirkte, daß das Sozialprodukt zunahm, das private verfügbare Einkommen jedoch konstant blieb. Der Zuwachs des Sozialproduktes erforderte aber das Ansteigen der Gewinne, das Konstantbleiben der privaten verfügbaren Einkommen zusammen mit dem Ansteigen der Gewinne führte zur Verringerung der Lohneinkommen.

Da der Grund des Scheiterns dieser Verteilungspolitik am Festhalten des ausgeglichenen Budgets liegt, ist damit zugleich angedeutet, daß eine wirksame Verteilungspolitik nicht annöglich ist. Ein Aufgeben des Ausgleichsprinzips eröffnet die Möglichkeit einer wirksamen Verteilungspolitik zugunsten der Nichtunternehmer.

Diese Bedeutung des Ausgleichsprinzips für eine staatliche Verteilungspolitik kann am besten an Hand unseres

Verteilungsdiagrammes aufgezeigt werden.



Der negative Verlauf der Einkommensverwendungskurve zeigt an, daß Bewegungen auf dieser Kurve immer zu Lasten einer Gruppe und zugunsten der anderen gehen werden. Vergrößert sich das Sozialprodukt, so bewegen wir uns auf dieser Kurve nach links oben, und diese Bewegung wird stets die Unternehmer begünstigen, die Nichtunternehmer benachteiligen.

Bewegungen entlang der Einkommensverwendungskurve finden immer dann statt, wenn sich zwar die Produktionskurve verschiebt, die Einkommensverwendungskurve jedoch konstant bleibt.

Das ausgeglichene Budget hatte jedoch - wie wir sahen - zur Folge, daß die Einkommensverwendungskurve konstant blieb, die Produktionskurve jedoch nach links oben verschoben wurde. Weil also bei ausgeglichenem Budget eine Vergrößerung der staatlichen Aktivität die Einkommensverwendungskurve nicht verändern kann, deshalb muß eine Nivellierungspolitik bei ausgeglichenem Budget scheitern.

Bessere Erfolgsmöglichkeiten für eine Verteilungspolitik zeigen Maßnahmen, die zu Bewegungen auf der Produktionskurve führen. Denn bei diesen Bewegungen führt ein Wachstum des Sozialproduktes zu einer Vergrößerung der Lohn- und Gewinneinkommen. Während bei den Bewegungen auf der Ein-

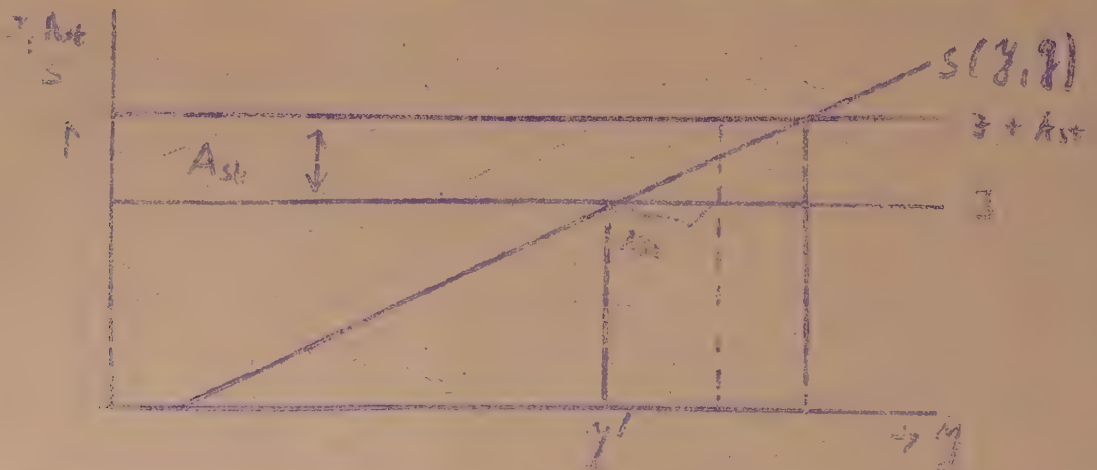
kommensverwendungskurve die Einkommen beider Gruppen zueinander in Konkurrenz liegen, stehen sie bei Bewegungen auf der Produktionskurve in Harmonie zueinander.

Sodann führt eine Bewegung entlang der Produktionskurve bei einem Wachstum zu einer Verbesserung der Lohnquote: die Lohneinkommen nehmen stärker zu als die Gewinne. Somit verbessert eine politische Maßnahme, die bei einer Expansion zu einer Bewegung auf der Produktionskurve führt, den absoluten wie den relativen Anteil des Nichtunternehmer am Sozialprodukt.

Diese Bewegung auf der Produktionskurve kann erreicht werden, wenn eine politische Maßnahme die Einkommensverwendungskurve nach rechts oben verschiebt., die Produktionskurve jedoch unberührt läßt. Die Frage, ob überhaupt eine staatliche Verteilungspolitik möglich ist, ist somit eine Frage, ob durch politische Maßnahmen die Einkommensverwendungskurve verschoben werden kann.

Eine Möglichkeit zu einer wirksamen Verteilungspolitik (= Einkommensnivellierung) ist in einer expansiven Defizitpolitik gegeben: die Staatsausgaben werden bei gleichbleibenden Steuereinnahmen erhöht.

Diese Expansive Defizitpolitik führt wie die Erhöhung der staatlichen Aktivität bei ausgeglichenem Budget zu der Staatsausgabewirkung: die Kaufkraftschöpfung steigt um den Staatsausgabebetrag. Die direkte Steuerwirkung



und die Verschiebung der Sparfunktionen entfallen jedoch.

Wie die Zeichnung zeigt, steigt das Sozialprodukt stärker als die Staatsausgaben (Multiplikationswirkung). Gleichzeitig wurde auch das Verhältnis von Volkseinkommen zu Marktpreisen und Lohneinkommen nicht verändert: das Lohneinkommen nimmt somit nach unserer Verteilungsgleichung: $Y=G+L$ um denselben Betrag wie das Volkseinkommen zu. Gleichen Nettogewinnen entsprechen somit nach Durchführung der Defizitpolitik Lohneinkommen, die um die Staatsausgaben multipliziert mit dem Multiplikator gestiegen sind. Unsere Einkommensverwendungskurve verschiebt sich somit nach rechts oben und führt zu der erwünschten Bewegung auf der Produktionskurve. Da bei einer expansiven Defizitpolitik die Steuern konstant bleiben und da in die Produktionskurve nur Steuerveränderungen, nicht jedoch auch Staatsausgabenveränderungen eingehen, bleibt die Produktionskurve konstant. Die expansive Defizitpolitik stellt somit ein wirksames Instrument für eine Nivellierungspolitik dar.

Der zweite Fall der These drei läßt allerdings noch einen zweiten wirksamen Weg der Verteilungspolitik zu: Eine absolute wie relative Erhöhung der Lohnquote kann auch durch eine Verringerung des Budgets bei ausgeglichenem Haushalt erreicht werden. Doch begegnet diese Politik zwei grundsätzlichen Bedenken: .

Bei der expansiven Defizitpolitik nahm trotz Rückgang der Gewinnquote das absolute Gewinneinkommen zu. Bei der Verkürzung des Budgets dagegen bedeutet die Vergrößerung der Lohnquote eine gleichzeitige Abnahme des relativen und absoluten Anteils der Unternehmer. Diese Abnahme kann zwar verteilungspolitisch erwünscht sein. Die Gewinnhöhe wird jedoch nicht nur für verteilungspolitische Fragen relevant. Der Gewinn besitzt in einer Marktwirtschaft wichtige wirtschaftliche Funktionen. Diese werden bei einer Abnahme der absoluten Gewinnhöhe ernstlich gefährdet. Insbesondere werden die Ziele des Wachstums und der Produktionslenkung beeinträchtigt.

Andererseits bedeutet dieses verteilungspolitische Instrument eine Verringerung der staatlichen Aktivität. Da die Staatsausgaben nicht nur verteilungspolitische, sondern auch andere wirtschaftspolitische Aufgaben zu erfüllen haben, zwingt dieser zweite verteilungspolitische Weg zu einem

Verzicht dieser anderen Aufgaben. Insbesondere verhindert dies Verteilungspolitik eine Vollbeschäftigungspolitik in Depressionszeiten und die Befriedigung des Kollektivbedarfs. Dieser Umstand kann allein zur Ablehnung dieser 2. Verteilungspolitik führen.

V. ZUR PROBLEMATIK DER ANNAHMEN

Welche Bedeutung kommt nun den von uns gemachten Annahmen zu? Bei der Diskussion der Annahmen müssen wir zwei Fragestellungen streng unterscheiden. Einmal haben wir uns zu fragen, welche Bedeutung unseren Annahmen im Rahmen des theoretischen Modells zukommt. Wird eine Änderung der Annahmen unsere Ergebnisse umstoßen oder nur zu unbedeutenden Modifizierungen führen, Modifizierungen, die den Kern unserer These unberührt lassen? Diese Frage können wir nur dadurch beantworten, daß wir die einzelnen Annahmen Schritt für Schritt abwandeln und die daraus entstehenden Veränderungen feststellen.

Davon getrennt muß die weitere Frage untersucht werden, inwieweit die Annahmen der Wirklichkeit entsprechen und inwieweit deshalb unsere Theorie ein brauchbares Instrument zur Erforschung der tatsächlichen Einkommensverteilung liefert. Wir wollen uns dabei auf die Diskussion der Annahmen beschränken, die üblicherweise nicht gemacht werden, oder wenn sie gemacht wurden, heftiger Kritik unterlagen.

1. Beginnen wir mit der Verteilungsgleichung:

$Y = G + L$. Hinter dieser Gleichung steht die Vorstellung, die Bevölkerung lasse sich eindeutig in die zwei Klassen: Unternehmer und Nichtunternehmer einteilen und die Einkommen der Unternehmer könnten mit den Gewinnen und die der Nichtunternehmer mit denohneinkommen identifiziert werden. Gegen diese Gleichung richtet sich eine fünffache Kritik:

a) Man kann darauf hinweisen, daß schon die Klassiker eine Einteilung in drei oder vier Gruppen kannten, in die Arbeiter, Bodenbesitzer, Kapitalisten und wenn man noch will in die Unternehmer, denen je eine bestimmte Einkommensart

(Lohn, Rente, Zins und Gewinn) entsprach. Obwohl auch diese Einteilung wirklichkeitsfremd ist - streng genommen müßten unzählige Produktionsfaktoren und damit auch unzählige Einkommensklassen unterschieden werden - so sei sie dennoch wirklichkeitsnäher als die Einteilung in nur zwei Klassen. Unsere Modellbildung stellt also gegenüber der klassischen Dreiteilung einen Rückschritt dar.

b) Sodann hat die Grenzproduktivitätstheorie gezeigt, daß im Gleichgewicht der Gewinn verschwinde. Eine statische Betrachtungsweise, die nur auf Gleichgewichtszustände abhebt, kann somit gar nicht eine Einkommensverteilung zwischen Gewinnen undlohneinkommen erklären. Nur eine dynamische Theorie kann dieses Problem mit Zufriedenheit lösen.

c) Es gibt weiterhin eine Reihe von Einkommensbeziehern, die weder Gewinne noch Lohneinkommen erhalten. Welcher Klasse sollen diese Wirtschaftssubjekte zugerechnet werden?

d) Aber damit nicht genug. Nicht einmal zwischen Unternehmern und Arbeitern ist eine klare Trennung möglich, denn auch die Unternehmer beziehen außer Residual- auch Lohneinkommen (Unternehmerlohn).

e) Wenn wir nur einen Produktionsfaktor unterstellen, schließen wir Substitutionsmöglichkeiten aus. Aber gerade in diesen liege der Kern des Verteilungsproblems. - Soweit Kritik Nr. 1.

Es ist richtig, daß die klassische Theorie drei oder vier Einkommensarten kannte und daß im allgemeinen eine Dreiteilung - wenn sie etwas leistet - befriedigender ist als eine Zweiteilung. Es wurde auch mit Erfolg gezeigt, daß und worin sich die einzelnen Faktoren unterscheiden. Unterschiede sollen hier nicht gelugnet werden. Es ist jedoch Tatsache, daß die klassische Theorie trotz dieser Unterscheidung die Höhe jeder Einkommensart mit genau demselben theoretischen Apparat erklärte. Wir haben dies im ersten Teil dieser Arbeit darzustellen versucht. Die einzigen, theoretisch wichtigen Unterschiede in den Produktionsfaktoren liegen demnach in dem fehlenden Homogenität der Faktoren.

Von den Klassikern wurde gleichzeitig zugegeben, daß auch jeder dieser drei Produktionsfaktoren in sich nicht

homogen sei. Das bedeutet, daß wir streng für jede einzelne Qualität ein und desselben Faktors einen besonderen Elementarmarkt unterscheiden müssen.

Unterschiede zwischen Arbeit und Kapital auf der einen und zwischen der einen und der anderen Arbeitsqualität auf der anderen Seite können deshalb für die Preisbildung nur Unterschiede gradueller Natur sein. Wenn es allgemein als gerechtfertigt gilt, von den Unterschieden in den einzelnen Qualitäten ein und desselben Faktors abzusehen, warum sollte es nicht erlaubt sein, auch einmal von den Unterschieden zwischen den einzelnen Faktoren abzusehen? Wenn diese Unterschiede zwischen den einzelnen Faktoren relativ gering sind gegenüber den Unterschieden zwischen den gesamten Nichtunternehmereinkommen und den Gewinnen, dann ist dieses Verfahren voll gerechtfertigt.

Damit ist natürlich noch nicht erklärt, warum wir die alte Dreiteilung aufgeben und die Bevölkerung gerade in Unternehmer und Nichtunternehmer einteilen.

Die Dreiteilung hat für das Problem der Produktionslenkung gute Dienste geleistet. Das schließt nicht aus, daß für das Problem der Einkommensverteilung die Unterscheidung zwischen Unternehmer und Nichtunternehmer besser geeignet ist, als die Dreiteilung in Arbeit, Boden und Kapital. Wenn nämlich die Verteilung neben der Produktionslenkung ein selbständiges sozialpolitisches Ziel darstellt - damit werden Zusammenhänge zwischen Produktionslenkung und Verteilung nicht geleugnet - dann interessieren wir uns in der Verteilungstheorie in erster Linie für eine Aufteilung des Sozialproduktes unter die wirklich bestehenden sozialen Klassen und nicht für eine Einteilung nach wirtschaftlich-funktionellen Gesichtspunkten, die nicht mit den tatsächlichen bestehenden sozialen Gruppen zusammenfallen.

Es ist die verteilungspolitische Zielsetzung, die die zweckmäßigste Einteilung bestimmt. Verfolgen wir z.B. eine Einkommensnivellierung, so brauchen wir eine Einteilung, die Einkommensschichtungen berücksichtigt. Wenn zugegeben wird, daß sich die Unternehmer vorwiegend im Gegensatz zur Nichtunternehmerklasse aus den höheren Einkommensschichten zusammensetzen,

dann liefert unsere Einteilung in Unternehmer und Nichtunternehmer ein brauchbares Instrument für eine Nivellierungspolitik. Diese Einteilung entspricht jedoch auch noch anderen, aktuellen Zielen der Verteilungspolitik.

Von diesem Gesichtspunkt aus läßt sich auch die Frage beantworten, welchen Gruppen die Wirtschaftssubjekte hinzugezählt werden sollen, die weder Löhne noch Gewinne erzielen. Gehört jemand der höheren Einkommensschicht an, so wird er den Unternehmern, andernfalls den Arbeitern zugerechnet.

Auch die Unternehmer erhalten Lohneinkommen, und sicherlich mag es für das Problem der Produktionslenkung vorteilhaft sein, den Unternehmer in einen Gewinn- und in einen Lohnempfänger zu zerlegen. Genau so vorteilhaft ist es jedoch für das Verteilungsproblem, das gesamte Lohneinkommen der Unternehmer als Einheit zu betrachten und deshalb unter die Gewinne auch die Entgelte für die Arbeitsleistungen der Unternehmer zu subsumieren. Unter Gewinn verstehen wir somit keine funktionelle, sondern eine personelle Einkommensart. Glücklicherweise dürfte jedoch die Hauptmasse der Unternehmereinkommen aus Gewinnen und das Gros der Nichtunternehmereinkommen aus Lohneinkommen im funktionellen Sinne bestehen. Die im großen und ganzen mögliche Gleichsetzung der sozialen und wirtschaftlich-funktionellen Kategorien gibt uns den Zusammenhang zwischen Verteilungs- und Produktionstheorie.

Wie stehen wir aber zu der Behauptung, der Gewinn sei ein dynamisches Element und könne deshalb mit einer statischen Theorie nicht untersucht werden? Diese Folgerung ergab sich aus dem Eulerschen Theorem. Dieses Theorem beruht aber auf einer Reihe von Annahmen, die zumindestens heute nicht mehr der Wirklichkeit entsprechen. Wir brauchen nur an die Annahme der allgemeinen Konkurrenz zu erinnern. Lassen wir andere Verhaltensweisen zu, so werden sich auch nach klassischer Sicht im Gleichgewicht Gewinne halten können.

Sodann stehen die Annahmen der allgemeinen Konkurrenz und der homogen-linearen Produktionsfunktion - wie wir im ersten Teil gezeigt haben - in einem Widerspruch zueinander. Lassen wir jedoch eine dieser Annahmen fallen, so läßt sich

nicht mehr beweisen, daß im Gleichgewicht der Gewinn verschwindet.

Schließlich umfaßt unser Gewinnbegriff auch die Unternehmerlöhne. Diese jedoch sollten selbst nach der klassischen Theorie im Gleichgewicht nicht verschwinden.

Ein Wort noch zur Homogenität der Produktionsfaktoren. Wir haben gezeigt, daß diese Annahme Substitutionsmöglichkeiten ausschließt. Wird damit nicht das eigentliche Problem der Verteilungstheorie ausgeklammert?

Die Bedeutung der Substitution für die Verteilung soll hier nicht geleugnet werden. Wir beschäftigen uns jedoch hier mit einem speziellen Verteilungsproblem, nämlich mit der Aufteilung des Sozialproduktes auf Unternehmer und Nichtunternehmer. Es müßte also schon behauptet werden, die Substitutionen üben auch auf diesen gesamten Anteil der Produktionsfaktoren einen Einfluß aus. Ein ganz anderes Problem ist die Frage, wie dieser Gesamtanteil auf die einzelnen Faktoren aufgeteilt wird. Wenn man behauptet, die Substitution sei für das Verteilungsproblem von Bedeutung, denkt man zumeist an dieses zweite Problem, das wir bewußt aus der Betrachtung ausgeschlossen haben.

Wir können sogar zulassen, daß eine Umverteilung innerhalb des Nichtunternehmeranteils aufgrund von Substitutionen ihrerseits den Gesamtanteil dieser Gruppe beeinflusse. In diesem Falle unterstellen wir, diese Wirkungen seien gegenüber den übrigen Bestimmungs-faktoren der Nichtunternehmerquote von zweitrangiger Bedeutung. Bevor wir sämtliche Bestimmungsgründe berücksichtigen können, müssen wir zuerst die Hauptfaktoren kennenlernen.

2. Eine weitere Kritik richtet sich gegen die Annahmen (3) bis (10), die in etwa den Prämissen der Keynes'schen Theorie entsprechen. Es sind im wesentlichen die Annahmen über die autonome Investition und über die alleinige Abhängigkeit der Ersparnis vom Einkommen. Es handelt sich dabei um erste, grobe Annäherungen an die Wirklichkeit.

Es ist richtig, daß die neuere Entwicklung der

Spartheorie¹ wiederum die Bedeutung des Zinsfusses für die Ersparnis hervorhebt und daß die Ersparnis einer Gruppe auch von den Konsumgewohnheiten der anderen Gruppen beeinflußt werden kann, so daß unter Umständen der von Keynes behauptete Zusammenhang zwischen Sparsumme und Einkommenshöhe in Frage gestellt wird. Auch die Annahme, die Investition sei unelastisch, wird bestritten. Und wenn wir dem Keynesischen Modell noch eine Reihe weiterer Annahmen hinzufügen, könnten wir sicher ein Modell erhalten, in dem Vollbeschäftigung automatisch garantiert wird. Aber allgemeine Konkurrenz und vor allem Beweglichkeit der Löhne allein reichen nicht dazu aus, wie L. Klein² u.a. zu beweisen versuchte.

Wie dem auch sei, wir gehen in dieser Arbeit von der Voraussetzung aus, daß nicht alle diese Annahmen in Wirklichkeit erfüllt sind, und daß deshalb Unter-, Voll- und Überbeschäftigung alle gleich wahrscheinlich sind, Überbeschäftigung in neuerer Zeit vielleicht am wahrscheinlichsten.

Die Annahme, wir könnten mit gutem Gewissen auf eine automatische Tendenz zur Vollbeschäftigung vertrauen, die weder Unter- noch Überbeschäftigung zuläßt, würde natürlich die Absicht dieser Arbeit sinnlos erscheinen lassen. Denn wenn das Einkommen immer wiederum auf das Vollbeschäftigungsniveau einspielt, brauchen wir keine Beschäftigungstheorie und keine Theorie des Volkseinkommens und wir brauchen vor allem nicht in der Verteilungstheorie Auswirkungen von nie eintretenden Beschäftigungsänderungen zu berücksichtigen. Die traditionelle Verteilungstheorie mit einer als überflüssig empfundenen Beschäftigungs- und Einkommenstheorie zu verbinden, würden illusorisch.

3. Wir haben uns nun mit der Annahme (13) über die Verhaltensweisen der Unternehmer bei der Produktion auseinander-

1) Zur Problematik siehe vor allem: J.S. Duesenberry, Income Saving & the Theory of Consumer Behavior, Cambridge 1949, 1950; Income-Consumption Relations & their Implications, in: Income, Employment & Public Policy, Festgabe für A. Hansen, New York 1953; F. Modigliani, Utility Analysis & the Consumption Function, in: Interpretation of Cross Section Data, in: K. Kurihara Post Keynesian Economics, New Jersey 1954 - R.F. Harrod, Dynamische Wirtschaft, dt. Übersetzung, Wien - Stuttgart 1949, 2. Vorlesung.

2) L.R. Klein, The Keynesian Revolution, New York 1949.

zusetzen. Wir haben zwei Annahmen zur Auswahl gestellt: zuerst haben wir unterstellt, die Unternehmer erwarteten einen bestimmten Gewinn, der von der Höhe der Kosten und des Sozialproduktes abhängt. Sodann nahmen wir an, die Unternehmer handelten nach dem Marginalprinzip und strebten Gewinnmaximierung an. Wir haben in der Darstellung der ersten Annahme den Vorzug gegeben und nur von dieser die Folgerungen abgeleitet. Dadurch gelangten wir zu einfachen und eindeutigen Ergebnissen, die wir sonst nicht gewonnen hätten. Immerhin wäre die Grundtendenz die gleiche geblieben. Welche Annahme der Wirklichkeit mehr entspricht - wirklichkeitsfremd werden sie beide sein - soll hier nicht entschieden werden. Tatsache ist, daß das Marginalprinzip stärkster Kritik ausgesetzt ist, daß aber auf der anderen Seite noch keine neue, vollbefriedigende Theorie an ihre Stelle getreten ist. Klar ist auch, daß eine neuere Verteilungstheorie nicht auf Theorien der Verhaltensweise aufgebaut werden darf, die nicht mehr voll anerkannt werden. Immerhin sollte es als ein Vorbild dieser Theorie verbucht werden, daß unser Verteilungsmodell nicht mit einer bestimmten Theorie der Verhaltensweisen steht oder fällt - natürlich setzt sie voraus, daß überhaupt eine Theorie der Verhaltensweisen besteht.

Noch ein weiteres sollte bedacht werden. Da wir die Unternehmerlöhne in die Gewinne miteinbezogen haben, dürfte die Behauptung einer Durchschnittsgewinnmaximierung nicht ganz so stark dem Prinzip der Gewinnmaximierung widersprechen, wie es auf den ersten Blick den Anschein haben könnte.

4. Noch eine weitere Frage müssen wir diskutieren. Unsere Problemgrößen bezogen sich ausschließlich auf Nominalwerte. Diese Betrachtung ist aus zwei Gründen unbefriedigend. Einmal verlangt diese Betrachtungsweise zusammen mit den anderen Annahmen die Voraussetzung konstanter Löhne. Nur mit dieser Annahme kamen wir zu eindeutigen Ergebnissen. Doch wiederum taucht hier die Frage auf, ob durch diese Annahme nicht das Hauptproblem der Verteilungstheorie ausgeklammert wird.

Sodann richtet sich als Hauptinteresse in einer Verteilungstheorie auf die Veränderungen in den realen Gütergrößen. Wenn wir feststellen, die absoluten Lohneinkommen sei-

en gestiegen, so besagt diese Aussage für das verteilungspolitische Problem nicht viel, wenn wir nicht gleichzeitig wissen, ob dieser Steigerung der Nominaleinkommen nicht auch eine Zunahme des Realeinkommens entspricht.

Nun lassen sich unsere wirtschaftlichen Beziehungen auch in Heblgrößen ausdrücken. Wir müssen in diesem Falle Geldillusion ausschließen und die Annahmen über den Geldsektor abändern (z.B. konstantes nominelles Geldangebot unterstellen). Wir können somit ein Modell konstruieren, das die Veränderungen in Real- wie Nominalgrößen mißt. Wir können dann auch die Annahme der konstanten Lohnsätze fallen lassen.

Allerdings begegnen wir hier wiederum einer Schwierigkeit. Ein Gleichgewicht der Realeinkommen kann sich auch bei Überbeschäftigung ergeben. Ein Gleichgewicht würde also erst bei einer Realeinkommenshöhe entstehen, die aufgrund des gegebenen Faktorangebotes überhaupt nicht erreicht werden kann. Es besteht immerhin eine dauernde Tendenz zu diesem Gleichgewicht (Inflationislücke). Mit diesen Problemen wird sich ein Teil des nächsten Heiles besonders zu beschäftigen haben.

K A P I T E L I V :

DER EINFLUSS DER PREISBEWEGUNGEN AUF DIE VERTEILUNG

Im letzten Kapitel wurden die Bestimmungsfaktoren der Einkommensverteilung unter den denkbar einfachsten Annahmen untersucht. Ein Teil dieser Annahmen entsprach in etwa den Prämissen des Keynes'schen Modells. So war der Zinsfuß entweder konstant oder die Investitionen und Ersparnisse galten als vollkommen zinsunelastisch. In beiden Fällen hatte der Zinssatz seine wirtschaftliche Funktion verloren.

Sodann wurde angenommen, auch der Lohnsatz sei konstant. Damit entbehrte auch der Lohnsatz seiner Funktion, den Arbeitsmarkt ins Gleichgewicht zu bringen. Schließlich wurde das Gleichgewicht auf den Gütermärkten nicht durch das Preisniveau, sondern durch Expansions- und Kontraktionsprozesse erreicht.

Bezeichnen wir einmal der Kürze halber den Lohn, den Zins und die Preise der Fertigprodukte als Preise im weiteren Sinne, so war unser Modell - und wir folgten darin den Keynes'schen Prämissen - im wesentlichen dadurch gekennzeichnet, daß die Preise ihrer wirtschaftlichen Funktionen der Produktionslenkung und der Herstellung des Gleichgewichts beraubt waren. Diese Annahmen stellen wir der klassischen These gegenüber, nach der sich die Wirtschaftstheorie in der Darstellung der Preistheorie erschöpfe. Aus dieser Gegenüberstellung wird deutlich, wie sehr sich die Bedeutung der Preise in der Wirtschaftstheorie gewandelt hat. Zwei Aspekte kennzeichnen diesen Wandel. Einmal hat man den Glauben in die Voraussetzungen verloren, die notwendig sind, damit die Preise die ihnen zugeschriebenen Funktionen erfüllen. Die Starrheit der Preise ist heutzutage fast eine plausiblere Annahme als die der völligen Beweglichkeit. Die Wirklichkeit liegt zwischen beiden Extremen. Dieser erste Aspekt betrifft also die Wirklichkeitsnähe der Annahmen, mit denen die klassische Theorie rechnete.

Der zweite Aspekt hingegen bezieht sich auf die Bedeutung der Preise innerhalb des theoretischen Modells. Gerade dadurch, daß Keynes den Preisen jede wirtschaftliche Funktion absprach, konnte er zeigen, daß auch noch andere Kräfte am Werk sind, Gleichgewichtskräfte, die unabhängig von den Preisen zu einem Gleichgewicht führen. Ob wir uns den Keynes'schen Annahmen anschließen oder nicht, wir müssen stets berücksichtigen,

Daß es außer dem Preis auch noch andere Mechanismen gibt, die zu einem Gleichgewicht hinarbeiten oder die den von den Preisbewegungen eingeleiteten Prozeß außer Kraft setzen können. Wir haben gelernt, nicht mehr allzu viel Vertrauen in den Preismechanismus zu setzen, selbst dann, wenn wir zugeben, daß Preisbewegungen auch heute noch eine gewisse Rolle spielen.

Diesem Kapitel liegt die Absicht zugrunde, die Bedeutung der Preisbewegungen im weiteren Sinne für die Einkommensverteilung zu untersuchen. Wir haben also zu überprüfen, ob Zinsvariationen und Lohnbewegungen die Ergebnisse unseres letzten Kapitels umstoßen oder ob nur unwesentliche Modifikationen eintreten.

Zu diesem vorerst rein theoretischen Anliegen kommt jedoch noch ein politisches Problem hinzu. Im letzten Kapitel haben wir lediglich dem Staat die Möglichkeit einer aktiver Verteilungspolitik zugesprochen. Mit diesen theoretischen Vorarbeiten können wir auch die aktive Verteilungspolitik anderer Instanzen untersuchen. Wir denken dabei vor allem an die Notenbanken, an die Gewerkschaften und an die Unternehmerverbände, die alle aktiv in den Verteilungsprozeß einzugreifen versuchen oder wie die Zentralnotenbank durch ihre Politik wesentlich über den Erfolg oder Mißerfolg der Verteilungspolitik anderer Gruppen mitbestimmen. Wir haben also an zweiter Stelle die verteilungspolitischen Ziele und Mittel dieser Instanzen zu untersuchen und vor allem die Frage zu beantworten, ob die Politiken dieser verschiedenen Instanzen zusammenwirken oder sich gegenseitig beeinträchtigen.

I. Einbeziehung von Zins- und Lohnbewegungen in das Modell

1. Die Bedeutung der Zinsänderungen für die Einkommensverteilung

Da die Verteilung des Sozialproduktes auf die Unternehmer und Nichtunternehmer eindeutig durch den Schnittpunkt der Produktions- und Einkommensverwendungskurve bestimmt wird,

kann der Zinsfuß die Verteilung nur über Verschiebungen einer dieser Kurven beeinflussen.

Wenden wir uns zuerst der Frage zu, inwieweit die Zinssätze in die Bestimmungsfaktoren der Produktionskurve eingehen. Wie wir gezeigt haben¹, bestimmen Kostenstruktur und Gewinnerwartungen die Lage der Produktionskurve. Da der Zinsfuß einen Kostenfaktor darstellt, der nicht alle Unternehmen gleichmäßig betrifft, kann durch Zinsvariationen die Kostenstruktur und damit letzten Endes die Produktionskurve beeinflusst werden.

Es wird jedoch üblicherweise angenommen, der Anteil der Zinsen an den Gesamtkosten sei so minimal, daß wir ihn vernachlässigen können. Wir sehen also von Verschiebungen der Produktionskurve aufgrund von Zinsvariationen ab.

Diese Annahme schließt jedoch nicht aus, daß die Investitionen von der Zinshöhe abhängen. Unsere Annahme bezieht sich auf die Verhaltensweisen der Produzenten, also der Anbieter von Gütern, während sich die Prämisse einer zinsunelastischen Investitionsneigung auf die Verhaltensweisen der Investoren, also der Nachfragenden nach Investitionsgütern bezieht. Es handelt sich hier um zwei verschiedene Phänomene, die streng auseinandergehalten werden müssen.

Wir haben uns weiterhin zu fragen, ob die Bestimmungsfaktoren der Einkommensverwendungskurve durch Zinsänderungen beeinflusst werden. Inwieweit hängen also die Investitionen und die Ersparnisse der Unternehmer und Nichtunternehmer von der Zinshöhe ab?

Ohne uns besonders mit der Theorie der Verhaltensweisen auseinanderzusetzen, wollen wir folgende Annahmen unterstellen:

1. Die Investition hängt von der Zinshöhe und von den Gewinnen ab. Steigenden Zinssätzen entspricht ein abnehmendes, wachsenden Gewinnen ein zunehmendes Investitionsvolumen.

2. Die Ersparnis der Unternehmer und Nichtunternehmer hängt allein von der Höhe des Einkommens ab. Wir nehmen also nach wie vor an, die Ersparnis sei vollkommen zinsunelastisch.

¹) siehe Seite 82ff. dieser Arbeit

stisch. Das braucht nicht zu bedeuten, daß die Ersparnis jedes einzelnen Unternehmers oder Nichtunternehmers zinsunelastisch sei. Es wird nur verlangt, daß bei Zinsvariationen die gesamte Ersparnis unverändert bleibt, daß sich also die Zu- und Abnahmen der Einzelersparnisse ausgleichen. Da man üblicherweise¹ unterstellt, die individuelle Ersparnis könne zu- oder abnehmen, wenn der Zinsfuß steigt, ist die Annahme einer vollkommen zinsunelastischen Gesamtersparnis plausibel.

3. Die gesamte Geldmenge wird autonom konstant gehalten. Die Geldmenge ist also gegenüber Zinsveränderungen vollkommen unelastisch. Das bedeutet nicht, daß sich die Geldmenge nicht verändern könne. Dies besagt nur, daß etwaige Geldmengenveränderungen als Datenveränderungen aufgefaßt werden.

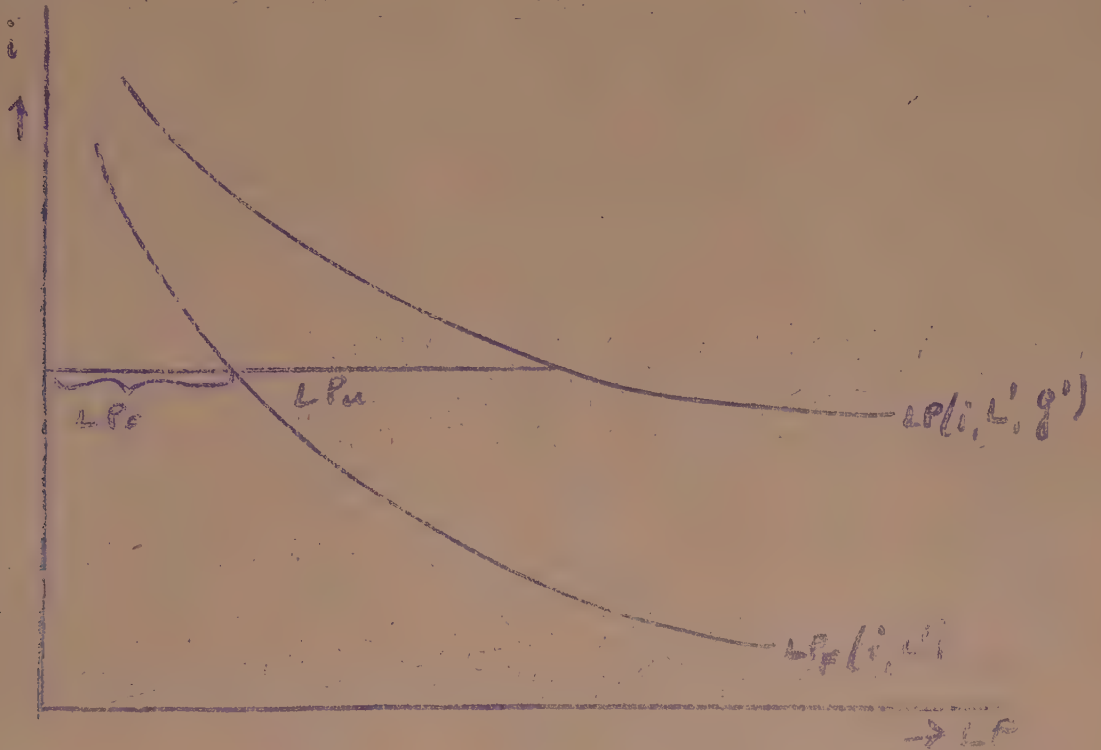
4. Als Nachfrage nach Geld gilt wiederum die durchschnittliche Kassenhaltung. Wir unterstellen, diese Nachfrage sei bei den Unternehmern wie bei den Nichtunternehmern mit der Einkommenshöhe positiv, mit der Zinshöhe negativ korreliert. Einem wachsenden Einkommen entspricht also eine vergrößerte, einem gestiegenen Zinsfuß eine verminderte Kassenhaltung. Es wird angenommen, die Liquiditätspräferenz der Unternehmer sei bei jeder Einkommenshöhe und bei jedem Zinsfuß geringer als die der Nichtunternehmer. Wir erklären diese Tatsache damit, daß die Unternehmer über eine größere Markttransparenz und über größere Risikobereitschaft verfügen, so daß sie weniger Geld in den Kassen brach liegen lassen.

Im übrigen werden die Annahmen des vorhergehenden Kapitels beibehalten.

Aufgrund unserer Annahmen über das Geldangebot und die Geldnachfrage können wir eine gesamtwirtschaftliche Beziehung zwischen dem Zinsfuß und dem Volkseinkommen aufstellen. Diese Beziehung spiegelt die Gleichgewichtsbedingung des monetären Sektors wider.

1) Vergleiche z.B. E.Schneider, Einführung a.a.O. III.Bd. S.51 und die dort zitierte Literatur: J.M.Keynes, General Theory of Employment, Interest & Money, London 1936 S.107 f. - A.Mahr, Zinshöhe, Sparen u. Kapitalbildung, Zeitschr. f. Nationalök. Bd. X H.3 S.362 ff. - H.C.Wallich, The Changing Significance of the Interest Rate, American Economic Review 1946 S.771 - S.Czekiel, Saving, Consumption & Investment, American Economic Review 1942.

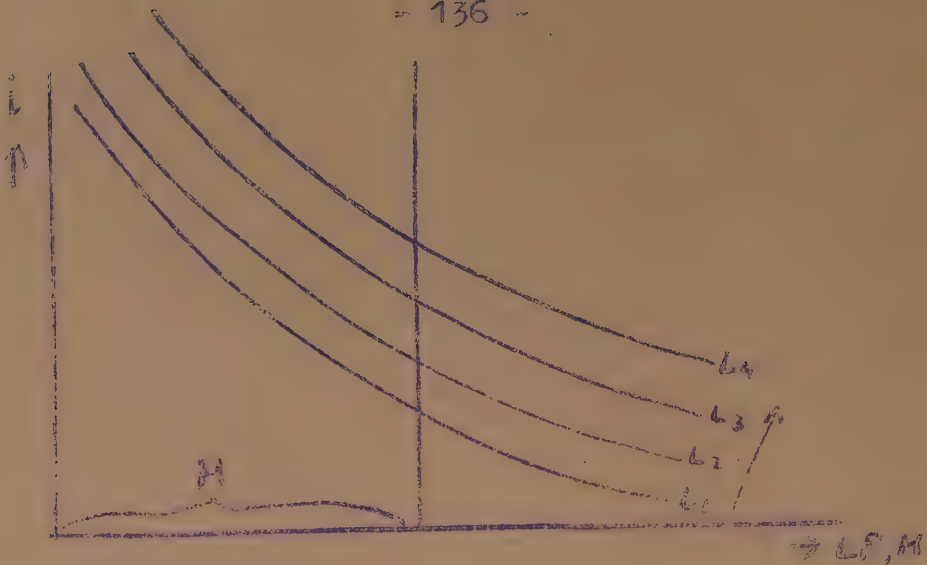
Wir gehen von der Liquiditätspräferenz der Nichtunternehmer aus. Wenn wir ein gegebenes Lohneinkommen L^0 unterstellen, so erhalten wir nach unseren Annahmen eine eindeutige Liquiditätskurve, die alternativen Zinssätzen die jeweiligen durchschnittlichen Kassenbestände der Nichtunternehmer zuweist: $LP^1 = f(i, L^0)$.



Unterstellen wir auch einen gegebenen Gewinn G^0 , so erhalten wir eine Liquiditätspräferenz der Unternehmer: $LP = f(i, G^0)$. Wenn wir diese Kurve zur Liquiditätskurve der Nichtunternehmer hinzuzählen, so erhalten wir die Liquiditätskurve der gesamten Wirtschaft: Jedem Zinssatz ist die gesamte Kassenhaltung der Wirtschaft zugeordnet.

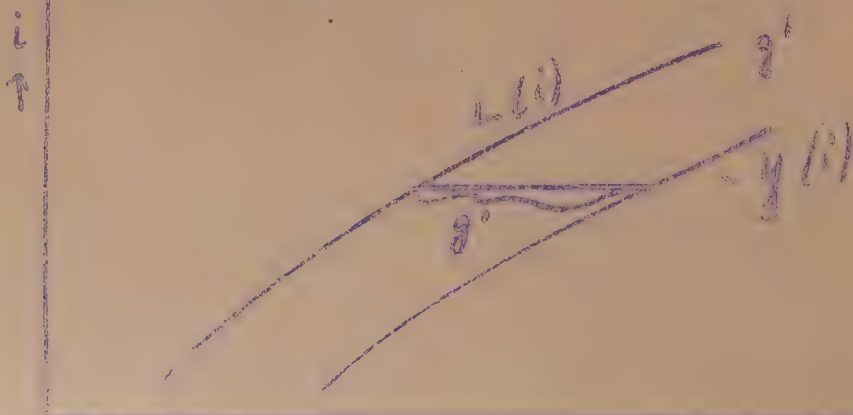
Wie für diese können wir auch für jede andere Lohneinkommenshöhe eine Gesamtl liquiditätskurve ableiten. Da bei der Nichtunternehmern mit wachsendem Lohneinkommen auch die durchschnittliche Kassenhaltung zunimmt, wandern die Liquiditätskurven mit zunehmendem Lohneinkommen nach rechts oben.

1) LP = Liquiditätspräferenz, L dagegen Lohneinkommen



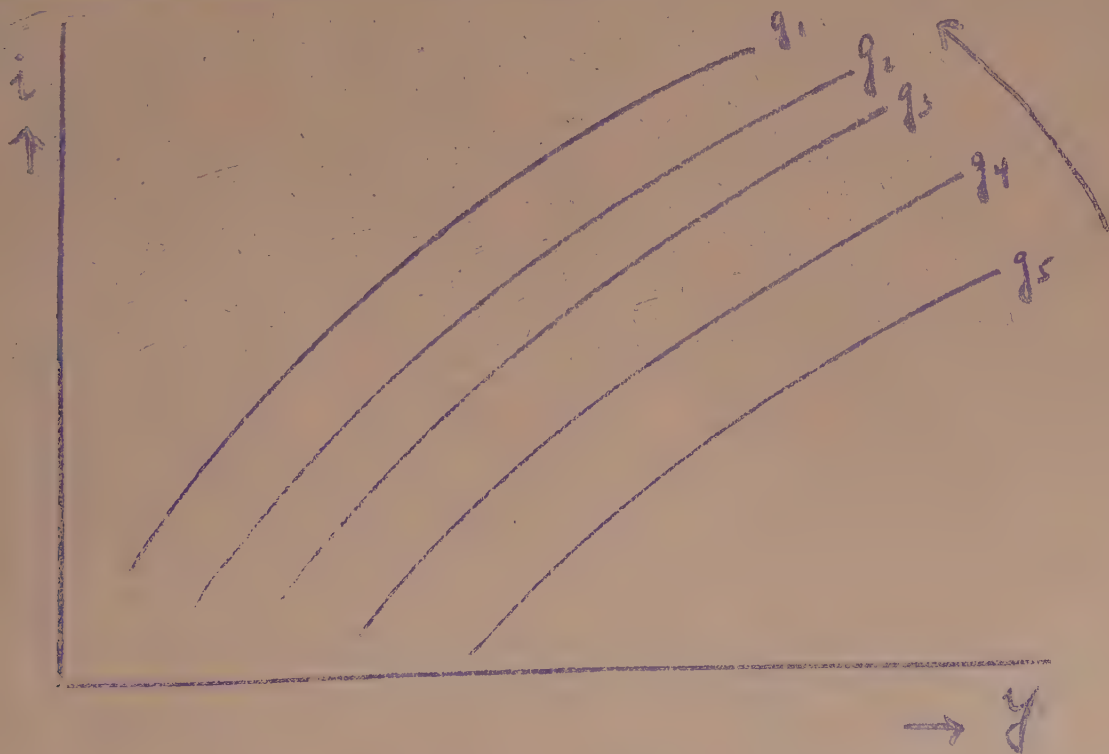
Nun zeichnen wir noch in unser Diagramm die autonome Geldmenge (M) ein. Wir erhalten dadurch für jede Liquiditätskurve einen Schnittpunkt mit der Geraden der Geldmenge. Diese Schnittpunkte ordnen jeder Lohnhöhe einen bestimmten Zinsfuß zu. Nur bei diesem Zinsfuß entspricht die Geldnachfrage dem gegebenen Angebot. Diese Beziehung zeichnen wir in ein neues Diagramm, auf dessen Abszissenachse die Lohneinkommen und auf dessen Ordinatenachse der Zinsfuß abgetragen wird. Da mit den Lohneinkommen auch die Zinssätze steigen, wird diese neue i - L -Beziehung einen positiven Verlauf zeigen.

Da wir nun einen gewissen Gewinn G' unterstellten, überragt das Volkseinkommen das Lohneinkommen stets um diesen konstanten Gewinnbetrag G' . Wenn wir also die i - L -Beziehung um den Gewinn G' nach rechts verschieben und auf der Abszissenachse anstelle der Lohneinkommen das Volkseinkommen ablesen, erhalten wir eine i - Y -Beziehung, die jedem Volkseinkommen einen bestimmten Zinsfuß zuordnet.



Diese i - Y -Kurve gilt jedoch nur für den Gewinn G . Wie für diesen Gewinn können wir für jede andere Gewinnhöhe eine solche Beziehung ableiten.

Wie verändern sich nun unsere i - Y -Kurven mit steigenden Gewinnen? Wenn die Gewinne steigen, müssen bei einem gleichgroßen Volkseinkommen die Lohneinkommen um den gleichen Betrag sinken. Das Ansteigen der Gewinne führt zu einer Zunahme der Kassenhaltung bei den Unternehmern. Das Absinken der Lohneinkommen dagegen zu einer Abnahme der Kassenhaltung bei den Nichtunternehmern. Da wir jedoch annehmen, die Kassenhaltung der Unternehmer sei stets geringer als die der Nichtunternehmer, da also die Zunahme der Kassen durch die Abnahme der Kassen überkompensiert wird, wird bei jeder Volkseinkommenshöhe die durchschnittliche Gesamtkassenhaltung abnehmen: Mit wachsenden Gewinnen rücken demnach die i - Y -Kurven nach rechts unten, denn einer sinkenden Geldnachfrage entspricht bei einem gegebenen Geldangebot ein sinkender Zinssatz.

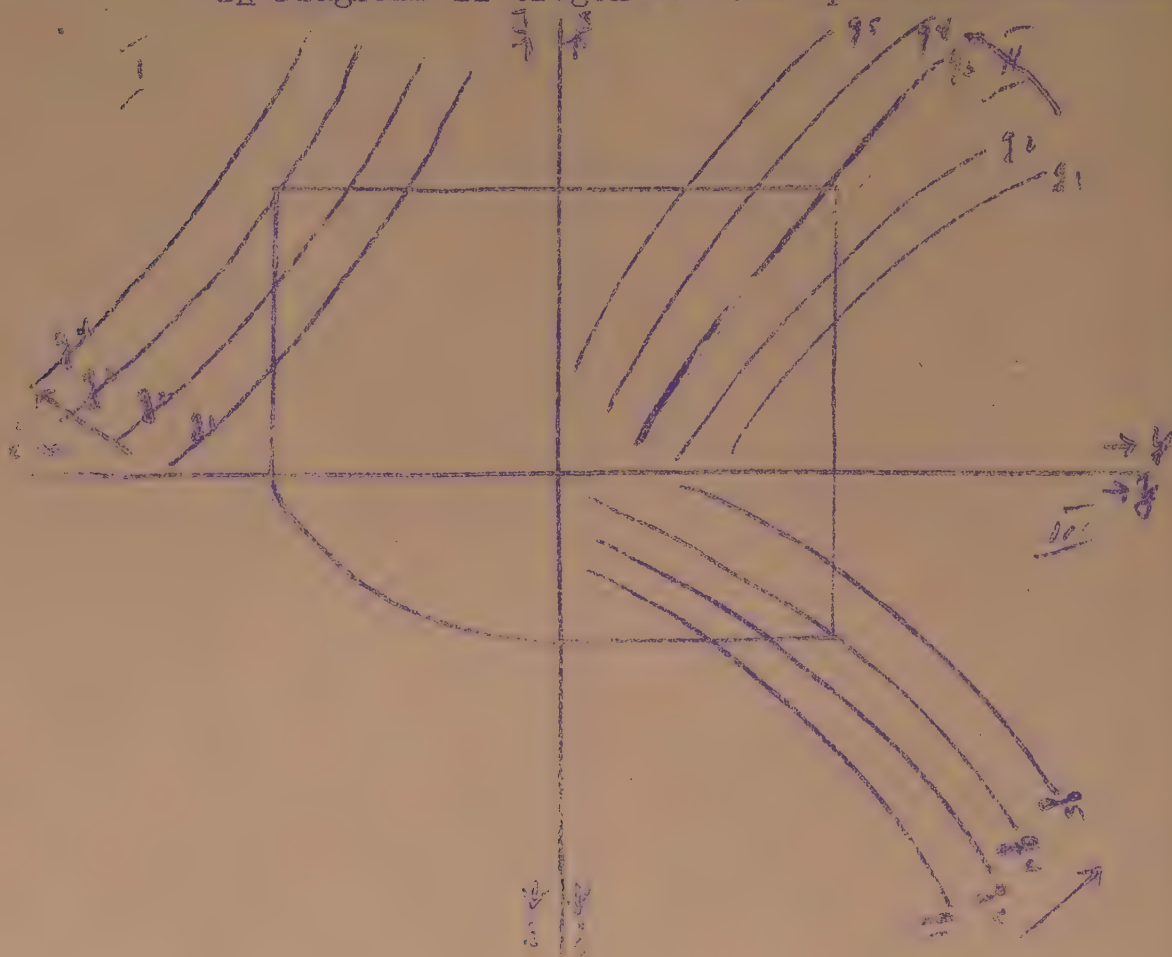


Wir können nun mit Hilfe der Investitionskurven, der Sparfunktionen und der i - Y -Beziehungen die Einkommensverwendungskurve ermitteln. Wir benutzen dazu ein graphisches

Schema, das in ähnlicher Weise von C.Föhl¹ und T.Palander² zur Bestimmung eines makroökonomischen Gleichgewichts angewandt wurde.

Zu diesem Zweck zeichnen wir ein Achsenkreuz auf. Diagramm I enthält die Investitionsneigungen. Auf der Abszisse tragen wir nach links den Zinsfuß, auf der Ordinatenachse nach oben die Investition ab.

In Diagramm II tragen wir die Sparfunktionen ein.



1) siehe G.Föhl, Gelätschöpfung und Wirtschaftskreislauf, 2. Auflage Berlin 1955.

2) T.Palander, Keynes almänska teori och tillämpning inom räntemultiplikator-och pristeorien, in: Ekonomisk Tidskrift 1942 S. 233 ff. Der Inhalt dieses Schemas ist z.B. in E. Schneiders Einführung a.a.O. III. S. 183 f wiedergegeben. (3. Aufl.)

Auf der Abszissenachse lesen wir nach rechts das Volkseinkommen, auf der Ordinatenachse nach oben die Ersparnis ab.

In Diagramm III schließlich zeichnen wir die i - Y -Beziehungen ein. Auf der Abszissenachse tragen wir nach rechts das Volkseinkommen und auf der Ordinatenachse nach unten den Zinsfuß ab. In allen drei Diagrammen geht der Gewinn als Parameter ein.

Dieses Schema versetzt uns in die Lage, jeder Gewinnhöhe ein bestimmtes Lohneinkommen zuzuordnen. Nehmen wir z.B. den Gewinn G' als gegeben. Diesem Gewinn G' sind in allen drei Diagrammen bestimmte Kurven eindeutig zugeordnet. Bei diesem Gewinn gibt es nur einen Zinsfuß, bei dem Gleichgewicht besteht. Diesem Zinsfuß entspricht jedoch ein bestimmtes Volkseinkommen, und da wir einen gegebenen Gewinn unterstellten, auch ein bestimmtes Lohneinkommen. Auf diese Weise können wir jeder Gewinnhöhe ein Lohneinkommen zuordnen und erhalten damit unsere Einkommensverwendungskurve. Wie leicht gezeigt werden könnte, zeigt diese Einkommensverwendungskurve die gleichen Eigenschaften wie die Kurve aus dem letzten Kapitel.

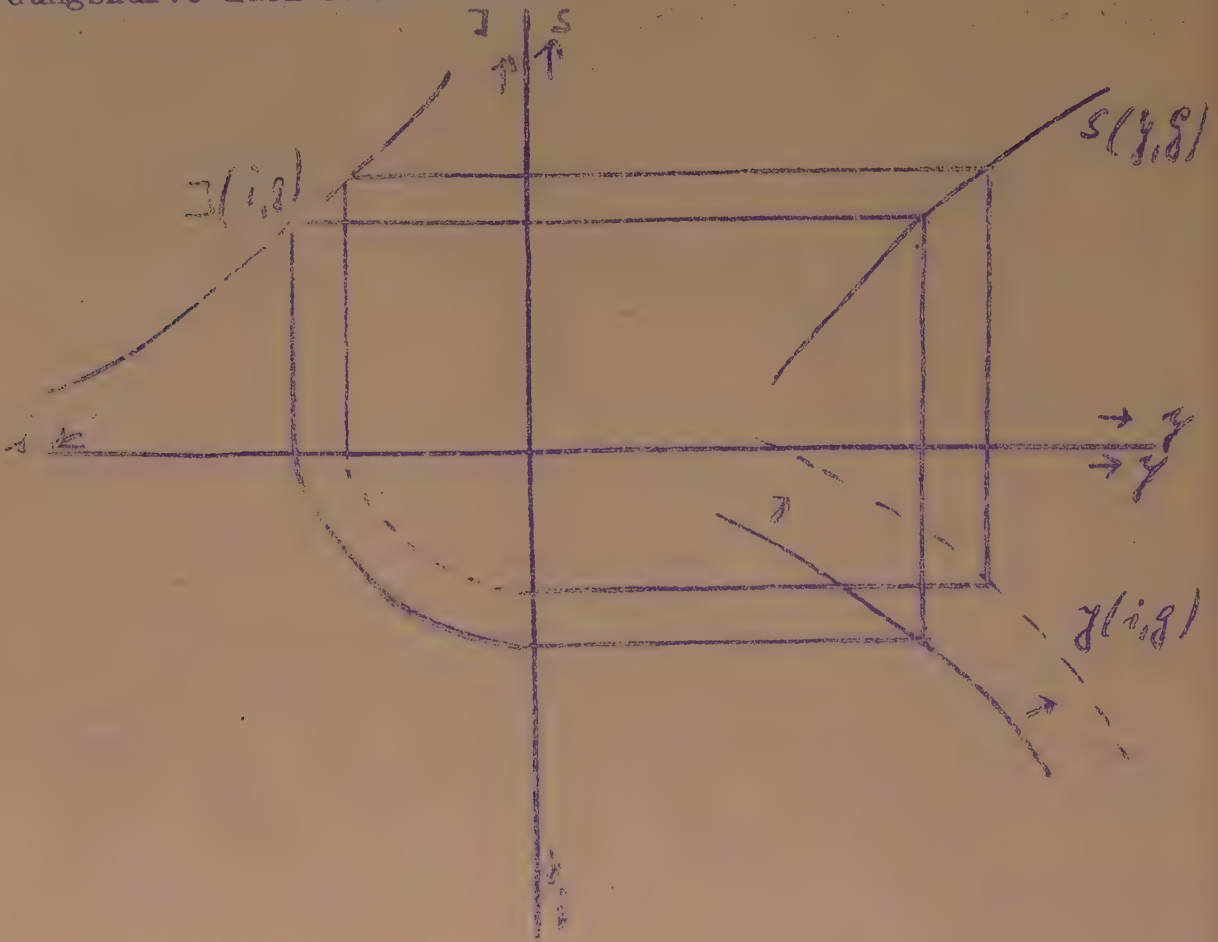
Mit diesem Schema können wir nun auch die Frage beantworten, wie monetäre Veränderungen die Einkommensverwendungskurve beeinflussen.

Wir nehmen an, die Geldmenge vergrößere sich oder die durchschnittliche Kassenhaltung gehe zurück. In beiden Fällen verschieben sich in unserer Schalttafel die i - Y -Beziehungen nach rechts oben. Das bewirkt, daß der Zinsfuß bei gleichen Gewinnen sinken muß. Dadurch nehmen jedoch die Investitionen und das Volkseinkommen zu. Bei gleichen Gewinnen nehmen somit die Lohneinkommen um denselben Betrag wie das Volkseinkommen zu. Die Geldmengenvermehrung oder Zinssenkung bewirkte also, daß gleichen Gewinnen größere Lohneinkommen entsprechen: unsere Einkommensverwendungskurve verschiebt sich somit nach rechts oben.

Gleiches gilt mutatis mutandis für den Fall, daß die Geldmenge verringert wird oder die durchschnittliche Kassenvorliebe ¹ zunimmt. Diese Veränderungen führen demnach über

1) Gedacht ist nicht an Bewegungen auf einer gegebenen Liquiditätskurve, sondern an eine Verschiebung der gesamten Kurve

eine Zinserhöhung zu einer Verschiebung der Einkommensverwendungskurve nach links unten.



Eine Geldmengenvermehrung oder eine Zinssenkung läßt somit die Produktionskurve konstant, verschiebt jedoch die Einkommensverwendungskurve nach rechts oben. Das bedeutet: die absoluten Einkommen nehmen bei den Unternehmern wie bei den Nichtunternehmern zu. Da wir jedoch eine rechtsgekrümmte Produktionskurve unterstellten, nimmt die Lohnquote auf Kosten der Gewinnquote zu. Die Nichtunternehmer gewinnen also bei einer Geldmengenvermehrung absolut wie relativ. Das Einkommen der Unternehmer nimmt zwar auch zu, ihr Anteil am Sozialprodukt geht jedoch zurück.

Diese Einkommenserhöhung erfolgt allerdings vorerst nur in Nominalgrößen. Ob dieser nominalen Steigerung auch eine reale entspricht, hängt von der Konjunkturlage ab. Aber auch dann, wenn sich die Zunahme der Einkommen nur in Preissteigerungen niederschlägt, bewirkt die Zunahme der Lohnquote eine

Steigerung des Realeinkommens der Nichtunternehmer. Das Realeinkommen der Unternehmer geht allerdings dann aus denselben Gründen zurück. Eine Geldmengenvermehrung verbessert somit (bei unseren Annahmen!) auf jeden Fall die Position der Arbeitnehmer.

2. DIE BEDEUTUNG DER LOHNVARIAATIONEN FÜR DIE EINKOMMENS- VERTEILUNG¹⁾²⁾

Wie verändert eine Lohnsenkung die Verteilung zwischen Unternehmern und Nichtunternehmern? Soll sich die Einkommensverteilung verändern, so muß offensichtlich wiederum eine Verschiebung der Produktionskurve und/oder der Einkommensverwendungskurve eintreten. Wir wollen zuerst nach den Veränderungen in der Produktionskurve fragen.

Bevor wir jedoch diese Veränderungen untersuchen müssen wir eine reale Betrachtung einführen. Wenn wir also von Einkommen, Investition und Ersparnis etc. sprechen, wollen wir darunter Realgrößen verstehen. Sehen wir von Geldillusion ab, so gelten unsere Verhaltensfunktionen (Investitionsneigung, Sparfunktionen, Liquiditätspräferenz und Durchschnittsgewinnkalkulation) auch in Realgrößen. Bei den Lohnsätzen und bei der Geldmenge entsteht jedoch hierbei eine Schwierigkeit.

1. Zur Einbeziehung flexibler Löhne und Preise in das Keynes'sche Modell siehe vor allem: J.M. Keynes, General Theory a.a.O. S. 259 ff. - L. Klein, The Keynesian Revolution a.a.O., Mathematischer Anhang. - A.P. Lerner, The Relations of Wage Policies and Price Policies, American Economic Review, 1939, abgdr. in: Readings in the Theory of Income Distribution, a.a.O. S. 314 - A.P. Lerner, The Economics of Employment, New York 1951. - D. Patinkin, Price Flexibility and Full Employment, in: Am. Economic Review, 1948 S. 562 ff. - A.C. Pigou, Employment and Equilibrium, London 1941 - O. Lange, Price Flexibility and Employment, in: The New Economics, ed. by S. Harris, New York 1947 S. 469 ff. - G. Haberler, Prosperität und Depression, Bern 1948 S. 469 ff.

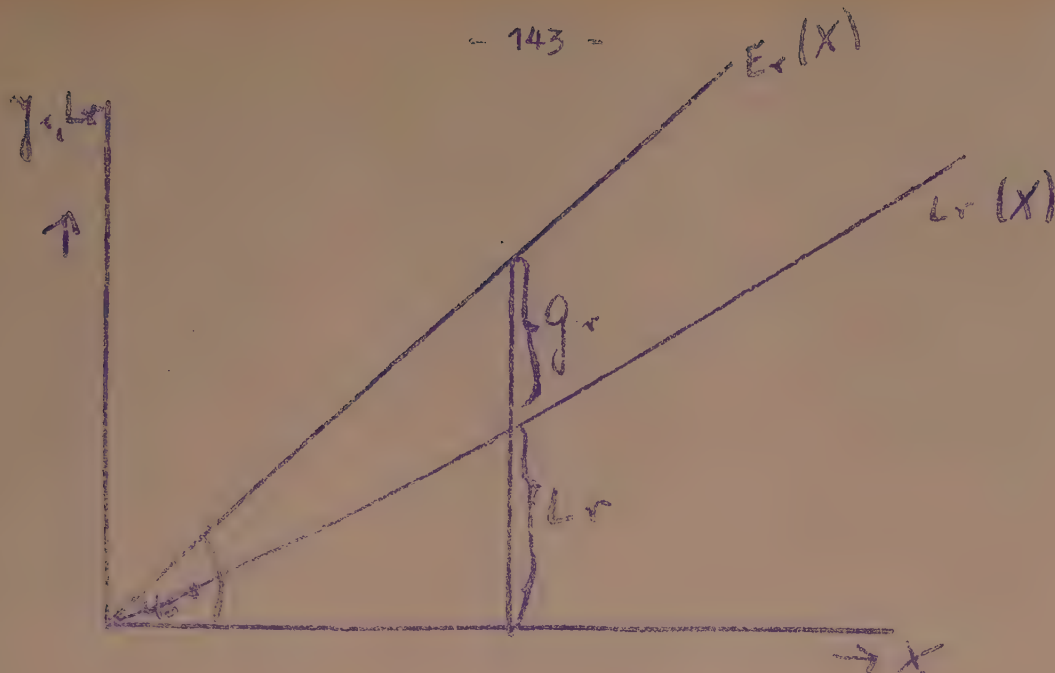
2) Wenn wir im folgenden Abschnitt von Lohnvariationen sprechen, so sollen einmal stets Nominalwerte, zum anderen Variationen in den Lohnsätzen, also in den Preisen der Faktoreinheit gemeint sein.

Für das Realeinkommen der Arbeitnehmer ist der Reallohnsatz entscheidend. Die Parteien des Arbeitsmarktes können jedoch nur den Nominallohnsatz frei variieren. Ob eine Nominallohnsenkung z.B. auch zu einer Senkung des Reallohns führt, hängt u.a. von den Verhaltensweisen auf dem Gütermarkte ab.

Wenn wir weiterhin von Realeinkommen sprechen, müssen wir auch das Geldangebot und die Geldnachfrage in Realgrößen ausdrücken. Das Realangebot an Geld ist gleich der nominalen Geldmenge dividiert durch den Preis. Mit dem Preis geht jedoch in das Realangebot an Geld eine Größe ein, die nicht wie das nominelle Geldangebot vom Verhalten der Banken abhängt. Wenn wir also Konstanz der Geldmenge voraussetzen wollen, müssen wir von der nominellen Geldmenge ausgehen. Nur diese kann primär von dem Bankenapparat konstant gehalten werden. Wie sich das reale Geldangebot verändert, wenn die nominelle Menge z.B. erhöht wird, hängt somit auch von den Verhaltensweisen auf dem Gütermarkt ab.

Wenden wir uns nun den Veränderungen der Produktionskurve zu. Der Einfachheit halber sehen wir von einzelwirtschaftlichen Überlegungen ab und gehen sofort von den gesamtwirtschaftlichen Lohn- und Erlöskurven aus.

Die Erlöskurve ordnet der Ausbringung einen Erlös zu. Dieser Erlös ist gleich der Ausbringung multipliziert mit dem Preisniveau. Wenn wir nun zu einer realen Betrachtung übergehen, müssen wir den Erlös durch das Preisniveau dividieren und erhalten die Ausbringung als den Realerlös. Bei der Kurve des Realerlöses tragen wir demnach auf der Ordinate wie auf der Abszisse jeweils die Ausbringung ab. Die Kurve der Realerlöse fällt somit mit der 45°-Linie zusammen. Von dieser 45°-Linie aus tragen wir jeweils nach unten den Profitsatz ab, von dem wir der Kürze halber annehmen, er hänge nicht von der realen Kostensumme, sondern von der Höhe der Realerlöse ab. Wir erhalten auf diesem Wege die Kurve der realen Lohnkosten. Beide Kurven zusammen ergeben das jeweilige Verhältnis von Realgewinn zu Reallohneinkommen, also unsere Produktionskurve.



Wir unterstellen nun, der Nominallohnsatz sinke. Die Gewinnerwartungen der Unternehmer würden jedoch durch diese Lohnsenkungen nicht berührt. Da die E_r -Erlöskurve bei einer realen Betrachtung stets mit der 45° -Linie zusammenfällt, bleibt die Erlöskurve unverändert. Da sich auch an den Gewinnerwartungen nichts verändert, verschiebt sich auch die reale Lohnkurve nicht. Wenn jedoch bei einer Nominallohnseinkung beide Kurven unverändert bleiben, wird sich auch die Produktionskurve nicht verschieben, die aus beiden Kurven abgeleitet wird. Senkungen des Nominallohnsatzes haben somit keinen Einfluß auf die Produktionskurve, das gleiche gilt für Erhöhungen des Nominallohnsatzes.

Wenn jedoch bei einer Abnahme des Nominallohnsatzes der Reallohn konstant bleiben soll¹, so muß das Preisniveau um den gleichen Betrag wie der Nominallohn zurückgehen. Nominallohnseinkungen führen also zu einer Preissenkung.

Wenden wir uns den Veränderungen der Einkommensverwendungskurve zu. Diese zweite Verteilungskurve können wir aus dem Schema ableiten, das wir schon bei der Behandlung der Zinsvariationen angewandt haben. Wir müssen lediglich die Nominalgrößen durch Realwerte ersetzen. Soll sich also die Einkommensverwendungskurve aufgrund von Lohnvariationen verändern, so müssen sich die Investitionsneigung, die Sparfunktion oder die i - Y -Beziehung verschieben.

¹) gleiche Ausbringung vorausgesetzt.

Wird die Investitionsneigung von Lohnsenkungen beeinflusst? Zwei Gründe sprechen dafür. Einmal bedeutet eine Lohnsenkung bei gleichen Zinssätzen, daß der Produktionsfaktor Arbeit im Verhältnis zum Produktionsfaktor Kapital billiger geworden ist. Das kann zu Substitutionen zugunsten der Arbeit führen. Es werden dann weniger Kapitalgüter nachgefragt und die Investitionen gehen zurück.

Wir wollen von dieser Beeinflussung der Investitionen absehen. Wir haben in unserem Modell Substitutionsmöglichkeiten ausgeschlossen. Auch gehen aufgrund von Substitutionsmöglichkeiten die Investitionen nur solange zurück, bis die vorhandene (zu große) Kapazität der optimalen entspricht. Diese Beeinflussung der Investitionen ist somit nur zeitweise, sie ist eine dynamische Erscheinung.

Lohnsenkungen können jedoch auch noch auf eine andere Art die Investitionen beeinflussen. Lohnsenkungen können die optimistischen Erwartungen der Unternehmer bestärken. Bei einem größeren Optimismus werden jedoch die Unternehmer mehr investieren. Doch auch das Gegenteil kann der Fall sein. Die Unternehmer können Lohnsenkungen als Auftakt einer allgemeinen Depression auffassen. In diesem Falle würden sie die Investitionen einschränken. Zweckmäßigerweise sehen wir deshalb von diesen Wirkungen ganz ab und unterstellen also, Lohnsenkungen üben überhaupt keinen Einfluß auf die Investitionsneigung.

Wie steht es jedoch mit den Sparfunktionen? Sinkt der Lohnsatz, so sinkt mit ihm das Lohneinkommen. Bei einem geringeren Einkommen wird jedoch weniger gespart.

Dieser Rückgang der Ersparnis bedeutet jedoch, falls er stattfindet, allenfalls eine Bewegung entlang der gegebenen Sparfunktionen. Wir fragen jedoch hier nur nach Verschiebungen der ganzen Sparkurven. Im übrigen ist es fraglich, ob eine Senkung des Lohnsatzes zu einer Abnahme der Lohneinkommen führt. Dies gilt nur bei gleichem Beschäftigungsgrad. Nimmt der Beschäftigungsgrad zu, so kann das Lohneinkommen im Endeffekt sogar zunehmen. Also auch die Sparfunktionen bleiben unverändert.

Man könnte nun vermuten, die gleichen Überlegungen gelten auch für die $C-Y$ Beziehung. Mit dem Einkommen verändert sich auch die durchschnittliche Konsumhaltung. Doch handelt es

sich hier wiederum um eine Bewegung auf gegebenen Liquiditätskurven.

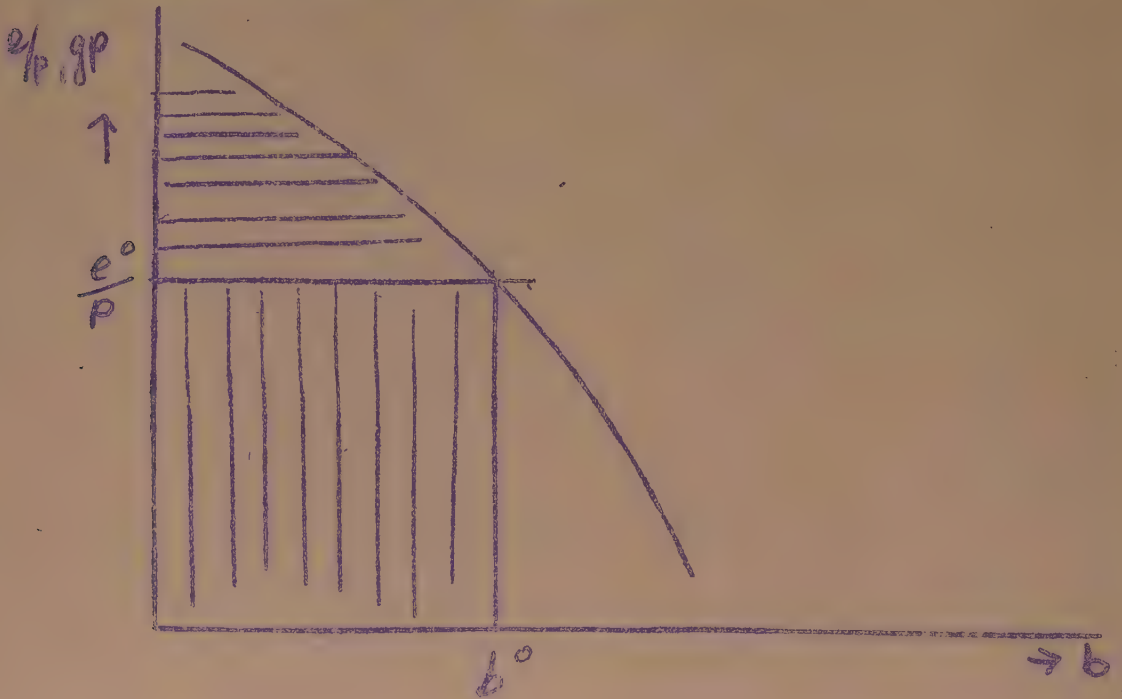
Doch diese Überlegung übersieht einen wichtigen Faktor. Wir haben oben gesehen, daß eine Lohnsenkung zu einer Preissenkung führen wird. Sinkt jedoch bei konstanter nomineller Geldmenge das Preisniveau, so steigt das reale Geldangebot ($M_r = M/p$). Die Lohnsenkung führt also über eine Preissenkung zu einer Zunahme des realen Geldangebotes. Die Wirkungen einer Zunahme des Geldangebotes auf die Einkommensverwendungskurve wurden schon bei der Behandlung der Zinsvariationen untersucht. Wir kamen dort zu dem Ergebnis, daß eine Vermehrung der Geldmenge zu einer Verschiebung der Einkommensverwendungskurve nach rechts oben führt. Doch was dort für nominelle Größen (nominelle Geldmenge, nominelle Einkommensverwendungskurve) galt, gilt hier für Realwerte.

Eine Lohnsenkung führte somit zu den gleichen Ergebnissen wie eine nominelle Geldvermehrung: in beiden Fällen verschiebt sich die Einkommensverwendungskurve nach rechts oben und führt zu einer Zunahme der Lohn- und Gewinneinkommen, wobei jedoch die Lohneinkommen stärker steigen als die Gewinne. Lohnvariationen beeinflussen somit die Einkommensverteilung nur deshalb, weil sie zu einer umgekehrten Veränderung der realen Geldmenge führen.

Da die Klassiker den Lohnsatzveränderungen eine besondere verteilungspolitische Bedeutung zumaßen, mag unser Ergebnis verwundern. Der Gedanke liegt nahe, daß wir aufgrund unserer andersgearteten Annahmen über die Verhaltensweisen der Produzenten (Durchschnittsgewinkalkulation) zu diesen abweichenden Ergebnissen gelangten. Wir wollen deshalb den Einfluß der Lohnvariationen nochmals unter den klassischen Prämissen untersuchen. Da wir nur die Annahmen über die Verhaltensweisen beim Angebot verändern, wird die Einkommensverwendungskurve durch diese Veränderung nicht berührt, und wir brauchen die Veränderungen in der Produktionskurve lediglich zu untersuchen.

Die Unternehmer dehnen solange ihre Nachfrage nach Faktoren aus, bis der Nominallohnsatz gleich dem wertmäßigen

Grenzertrag¹ wird: $l = p \cdot gp(b)$ oder wenn wir die ganze Gleichung durch das Preisniveau (p) dividieren: $l/p = gp(b)$, der Reallohn ist im Gleichgewicht gleich dem physischen Grenzertrag², Die Nachfrage nach Faktoren fällt also mit der Kurve der physischen Grenzerträge zusammen.



Jeder Beschäftigungsmenge entspricht somit ein bestimmter Reallohn und damit auch ein bestimmtes Reallohneinkommen. Es ist gleich der vertikal schraffierten Fläche des Diagramms. Die horizontal schraffierte Fläche gibt die reale Gewinnhöhe bei diesem Beschäftigungsgrad an. Auch bei dieser Betrachtung kann man somit jedem Beschäftigungsgrad einen Realgewinn und ein Reallohneinkommen zuordnen. Setzt man beide Flächen einander in Beziehung, so erhalten wir wiederum unsere Produktionskurve.

Wir nehmen nun an, der Nominallohn werde gesenkt. Wir haben zwei Situationen zu unterscheiden. Die Unternehmer

- 1) Es wird also Mengenanpassung unterstellt.
- 2) Diese Betrachtung gilt in erster Linie für einen einzelnen Betrieb. Wir können jedoch diese Betrachtung auch für die ganze Volkswirtschaft anwenden, wenn l den durchschnittlichen Lohnsatz, p das Preisniveau und gp den durchschnittlichen Grenzertrag der gesamten Volkswirtschaft darstellt.

können optimistisch sein. Sie erwarten dann, daß sie die Lohnsenkungen nicht in den Preisen weitergeben müssen. Oder sie sind Pessimisten und sie erwarten, die Lohnsenkungen schlagen sich in Preissenkungen nieder. Da wir Mengenanpassung unterstellen und da diese Verhaltensweise der Marktform der allgemeinen Konkurrenz entspricht, ist die pessimistische Erwartung wahrscheinlicher. Denn der Konkurrenzdruck hat in gerade die Aufgabe, den Preis stets auf die Kosten zu senken. Wenn also die Kosten sinken, so werden diese Kostensenkungen bei Konkurrenz in den Preisen weitergegeben.

Wenn aber die Preise um denselben Betrag zurückgehen wie die Nominallöhne, dann bleibt der Reallohn konstant. Beim gleichen Reallohn werden die Unternehmer nach wie vor die gleiche Beschäftigungsmenge nachfragen, das Verhältnis von Gewinnen zu Reallohnen bleibt das gleiche. Die Produktionskurve wird nicht verändert.

Hätten wir optimistische Erwartungen unterstellt, so wären wir zum gleichen Ergebnis gekommen. In der Unternehmung in diesen Fällen erwarten, das Preisniveau bleibe konstant, wird in ihren Erwartungen die Nominallohnsenkung auch zu einer Reallohnsenkung führen. Die Unternehmer werden bereit sein, mehr Faktoren zu beschäftigen und der vergrößerten Beschäftigung entspricht ein anderes Lohneinkommen und ein anderer Gewinn. Aber da sich die Unternehmer nach wie vor als Kostenpasser verhalten und ihren Gewinn maximieren möchten, können sie sich entlang der gegebenen Grenzertragskurve bewegen. Der physische Grenzertrag, die Ertragsfunktion, ist ein technisches Datum und wird durch Lohnvariationen nicht beeinflußt. Mit diesen Änderungen verändern sich jedoch auch die schraffierten Flächen nicht. Die Produktionskurve bleibt somit wiederum unberührt. Die Unternehmer verschieben sich auf dieser gegebenen Kurve zu bewegen. Ob wir also Optimismus oder Pessimismus unterstellen, wir kommen stets zu dem gleichen Ergebnis. Lohnvariationen führen auch bei klassischen Annahmen zu keiner Verschiebung der Produktionskurve. An unseren oben getroffenen Ergebnissen ändert sich somit nichts, wenn wir statt Durchschnittskostenkalkulation Mengenanpassung und Gewinnmaximierung unterstellen.

II. ANWENDUNG DER THEORIE AUF DAS ZUSAMMENSPIEL DER VERTEILUNGSPOLITIK ZWISCHEN STAAT, NOTENBANK, GEWERKSCHAFTEN UND UNTERNEHMERVERBÄNDEN ¹⁾

In unserem ersten Modell hatten wir nur dem Staat die Möglichkeit einer aktiven Verteilungspolitik zugesprochen. Wir wollen nun auch die Verteilungspolitik der Notenbank, der Gewerkschaften und der Unternehmerorganisationen miteinbeziehen.

1) Auf das verteilungspolitische Verhalten dieser vier Gruppen können Überlegungen und Folgerungen dreier verwandter Theorien übertragen werden: der Theorie des bilateralen Monopols, der Theorie der Spiele und der Theorie des "collective bargaining". Zur Theorie des bilateralen Monopols siehe vor allem: A.L.Bowley, On Bilateral Monopoly, in Economic Journal Dez. 1928.- H.F.Denis, Le monopole bilatéral, Paris 1945.- W.Fellner, Prices and Wages under Bilateral Monopoly, in: Quarterly Journal of Economics, Aug. 1947.- A.C.Pigou, Equilibrium under Bilateral Monopoly, in: Ec.Jl. 1908 S.205 ff.- E. Schmeidler, Reine Theorie monopolistischer Wirtschaftsformen, Tübingen 1952.- H.v.Stackelberg, Marktform und Gleichgewicht, Wien 1934.- F.Zeuthen, Problems of Monopoly and Economic Warfare, London 1930.-

Zur Theorie der Spiele siehe: J.v.Neumann u. O.Morgenstern, Theory of Games & Economic Behavior, Princeton 1947 2. Aufl. Zur Theorie des Bargaining siehe: S.J.Corn, Collective Bargaining & Productivity, in: Am.Ec.Rev. 1929 S. 52 ff.- Garrett, Wages & the Collective Bargaining, in: Am.Ec.Rev. 1934 S.620 ff. W.Fellner, Competition among the Few, New York 1949, insb. Kap. 10 S.253 ff.- ders., Monetary Policies and Full Employment, Berkeley & Los Angeles 1947.- W. Orton, Wages & the Collective Wage Bargain, in: Am.Ec.Rev. 1929 S. 251.- A.C. Pigou, Principles & Methods of Industrial Peace, London 1905.- T.C.Schelling, An Essay on Bargaining, in: Am.Ec.Rev. 1956 S.284 ff.- S.H. Blichter, Notes on Collective Bargaining, in: Explorations in Economics, New York, London 1936 S. 280 ff. Da es sich hier vorwiegend um politische Instanzen handelt, siehe auch: A. Smithies, The Budgetary in the United States, New York 1955.- T.C.Schelling, American Foreign Assistance, in World Politics, 1955 S. 609 ff.

Mit der Bezeichnung "aktive" Verteilungspolitik wollen wir zum Ausdruck bringen, daß auch noch andere Verhaltensweisen auf die Einkommensverteilung Einfluß nehmen - so z.B. die Sparneigung der Nichtunternehmer - daß diese Verhaltensweisen jedoch im Gegensatz zu den politischen Maßnahmen nicht bewußt als Instrumente einer bestimmten Zielsetzung vorgenommen werden, sondern gegebene, psychologische Größen darstellen.

Über die verteilungspolitischen Ziele dieser vier Gruppen machen wir folgende Annahmen: Der Staat strebe eine Vergrößerung des Anteils der Nichtunternehmer und damit eine Verringerung der Gewinnquote an. Wenn wir voraussetzen dürfen, daß der Nichtunternehmer in der Regel in die höhere Einkommensschicht, der Arbeiter in die niedrigere fällt, dann können wir auch sagen, der Staat strebe eine Einkommensnivellierung an.

Die Notenbank verfolge zwar kein primäres Verteilungsziel. Sie muß jedoch damit rechnen, daß die Durchführung anderer geldpolitischer Ziele zu einer Umverteilung führt, die von der Notenbank nicht gebilligt werden kann. Die Notenbank kann weiterhin verpflichtet werden, die Verteilungspolitik des Staates zu unterstützen. Schließlich wird die Notenbank durch ihr Verhalten mit darüber entscheiden, inwieweit die verteilungspolitischen Maßnahmen der Gewerkschaften oder der Unternehmerverbände zum Erfolg führen.

Das Ziel der Gewerkschaften sei die Vergrößerung der Lohnquote. Insofern stimmen gewerkschaftliche und staatliche Verteilungspolitik überein. Wir können jedoch annehmen, daß die Gewerkschaften eine stärkere Einkommensnivellierung anstreben als der Staat. Von einer bestimmten Einkommensverteilung an werden somit die gewerkschaftlichen Ziele der staatlichen Politik zuwiderlaufen.

Die Unternehmer schließlich bestreben, ihren Gewinnanteil zu vergrößern oder zumindest zu halten. Ihre Zielsetzungen stehen somit der staatlichen wie gewerkschaftlichen Verteilungspolitik im Gegensatz.

1. DIE BEZIEHUNGEN ZWISCHEN STAAT UND NOTENBANK

Wie muß sich die Notenbank verhalten, wenn sie die staatliche Verteilungspolitik unterstützen soll? Oder, wenn wir der Notenbank diese Aufgabe nicht stellen können, bei Befolgung welcher anderer geldpolitischen Ziele läuft die Notenbank Gefahr, die staatliche Verteilungspolitik zu vereiteln?

Der Staat kann - wie wir im dritten Kapitel dieser Arbeit gesehen haben - auf zwei verschiedenen Wegen eine Einkommensnivellierung erreichen. Entweder betreibt er eine expansive Defizitpolitik: er vergrößert seine Ausgaben bei gleichbleibenden Steuereinnahmen. Oder er verfolgt eine kontraktive Ausgleichspolitik: Er hält am Prinzip des ausgeglichenen Budgets fest und verringert somit seine Ausgaben und Steuereinnahmen.

Welchen Weg der Staat beschreitet, hängt von den verschiedensten Faktoren ab. Können wir vollkommen rationale Wirtschaftspolitik voraussetzen, so wird der Staat den Weg wählen, der ihm erlaubt, auch seine anderen wirtschaftspolitischen Ziele bestmöglichst zu verfolgen. In Zeiten der Depressionen wird eine Defizitpolitik notwendig sein. Nur so kann auch das konjunkturpolitische Ziel der Vollbeschäftigung erreicht werden. Die gleiche Politik wird jedoch auch notwendig sein, wenn die staatspolitischen Aufgaben¹ eine Reduzierung der Staatsausgaben nicht zulassen. In Zeiten der Hochkonjunktur dagegen wird eine kontraktive Verteilungspolitik den konjunkturpolitischen Zielen am besten entsprechen².

1) Unter staatspolitischen Aufgaben wollen wir hier nur die Befriedigung der eigentlichen Kollektivbedürfnisse (Verteidigungslasten, kulturelle Zwecke) verstehen.

2) Unsere Kritik am ausgeglichenen Budget besagt somit nicht, daß wir stets (aus verteilungspolitischen Gründen!) gegen ein ausgeglichenes Budget sind. Wir sehen, daß es Situationen gibt, in denen nur eine Politik des ausgeglichenen Haushalts die Erreichung des Verteilungszieles garantiert. Wir wenden uns vielmehr gegen eine Politik, die a priori, ohne Berücksichtigung der jeweiligen Gegebenheiten, das Festhalten am ausgeglichenen Budget fordert.

Dürfen wir jedoch keine vollkommen rationale Wirtschaftspolitik unterstellen, so müssen wir berücksichtigen, daß eine Defizitpolitik auf allgemeinen Widerstand stoßen kann und daß die Regierung den Weg des geringeren Widerstandes wählen wird.¹ Es bliebe ihr dann nur noch eine Möglichkeit der Verteilungspolitik: die kontraktive Ausgleichspolitik. In Zeiten der Depression sowie großer staatspolitischer Aufgaben könnte sie nur noch ein Ziel: Konjunktur und Staatspolitik verfolgen, da beide Politiken entgegengesetzte Maßnahmen erforderten.

Wir wollen immerhin unterstellen, die Regierung sei stets so rational eingestellt, daß sie aus verteilungspolitischen Gründen nur solche Maßnahmen durchführt, die tatsächlich zu einer Umverteilung führen. Wir schließen somit die klassische Verteilungstheorie aus: die expansive Verteilungspolitik: erhöhte Steuern werden den reicheren Einkommensschichten abgefordert und diese Steuergelder werden als Unterstützungen (Staatsausgaben) der ärmeren Einkommensklassen ausbezahlt. Wir haben im letzten Kapitel dargelegt, daß diese Politik ihr Ziel verfehlen würde, es unter Umständen sogar das Gegenteil erreichen würde. Wir unterstellen, diese Fehlvermutungen seien der Regierung bekannt und sie wende deshalb diese verteilungspolitischen Mittel nicht an.²

Wir untersuchen zuerst den Weg einer expansiven Defizitpolitik. Wie wir im letzten Kapitel gesehen haben, führt diese Politik bei Neutralität der Notenbank, der Gewerkschaften und der Unternehmerverbände zu einer Verschiebung der Einkommensverwendungskurve nach rechts oben, aber zum erwünschten Erfolg. Wir haben nach den Wirkungen des Verhaltens der Notenbank zu fragen. Zuerst wollen wir unterstellen, die Notenbank halte die gesamte Geldmenge konstant.

1) Diesen Weg beschritt z.B. die schweizerische Landesregierung in der Nachkriegszeit. Siehe hierzu: M.A. Jähr. Das Problem der Schuldentilgung, in Finanz-Archiv Nr. 10, 11 1946.

2) Natürlich entspricht diese Annahme nicht der Wirklichkeit. In dieser Arbeit sollen jedoch die Erfolgsmöglichkeiten einer rationalen Politik untersucht werden. Um diese Erfolgsmöglichkeiten feststellen zu können, müssen wir jedoch eine rationale Verteilungspolitik unterstellen.

Unter diesen Annahmen ist die Frage nach der Art der Staatlichen Verschuldung für unser Problem zweitrangig. Ob sich der Staat auf dem privaten Kapitalmarkt, bei den privaten Banken oder bei der Notenbank verschuldet, stets treten die gleichen verteilungspolitischen Wirkungen ein. In allen drei Fällen werden weder die Investition noch der Konsum unmittelbar berührt. In allen drei Fällen können jedoch mittelbare Einflüsse auf die Einkommensverwendung und damit auf die Verteilung ausgehen. Wenn wir annehmen, die durchschnittliche Kassenhaltung des Staates hänge von der Höhe der Staatsausgaben ab, führt unsere expansive Defizitpolitik stets zu einer Vergrößerung der staatlichen Kasse, dazu einer gleichgroßen Verringerung der privaten Kassen führen muß. Wir nehmen an, die gesamte, dem Staat und der privaten Wirtschaft zur Verfügung stehende Geldmenge bleibe konstant. Eine Verringerung der der privaten Wirtschaft angebotenen Geldmenge hat jedoch eine Verschiebung der Einkommensverwendungskurve zur Folge, und zwar nach links unten. Eine Politik der konstanten Geldmenge hebt somit die positiven Wirkungen einer staatlichen Verteilungspolitik auf und vereitelt zumindestens teilweise den Zweck der staatlichen Verteilungspolitik.

Wir wollen nun unsere Annahmen über das Verhalten der Notenbank dahingehend abändern, daß wir unterstellen, die Notenbank verfolge eine Politik des konstanten Zinses. Unter diesen Annahmen bleiben die monetären Sekundärwirkungen aus. Es handelt sich um eine verteilungspolitisch neutrale Geldpolitik.

Verfolgt schließlich die Notenbank eine Politik des billigen Geldes, senkt sie also den Zinsfuß und ist bereit, die zunehmende Nachfrage nach Geld zu befriedigen, dann werden die staatlichen Maßnahmen sogar verstärkt. Staatliche Politik wie Senkung des Zinsfußes bewirken eine Verschiebung der Einkommensverwendungskurve nach rechts oben. Beide Maßnahmen unterstützen sich somit.

Soll also eine expansive Defizitpolitik des Staates durch die Notenbank unterstützt werden, so muß die Notenbank bereit sein, die Geldmenge zu vergrößern und den Zinsfuß konstant zu halten oder sogar zu senken. Ein Konstanthalten der

Geldmenge oder ein Heraufsetzen der Zinssätze dagegen durchkreuzte die staatliche Verteilungspolitik.

Der Staat besitzt jedoch noch eine zweite Möglichkeit der Einkommensnivellierung: er kann eine kontraktive Ausgleichspolitik¹ verfolgen. Bei Neutralität der übrigen politischen Gruppen² führt diese Politik zu einer Verschiebung der Produktionskurve nach rechts unten und damit wiederum zum erwünschten Erfolg. Wir haben nach den Sekundärwirkungen der Geldpolitik zu fragen.

Die Verführung des staatlichen Budgets führt zu einer Verringerung der staatlichen Kassenhaltung³. Nehmen wir an, die Notenbank halte wiederum die gesamte Geldmenge konstant, so bedeutet dieser Rückgang der staatlichen Kassen eine Vergrößerung der privaten Kassen. Dies führt zu einer Zinssenkung und wie jede Geldmengenvermehrung zu einer Verschiebung der Einkommensverwendungskurve nach rechts oben. Damit wird durch eine Politik der konstanten Geldmenge die staatliche Verteilungspolitik begünstigt.

Hätte die Notenbank dagegen die Zinssätze konstant gehalten, so wären wiederum vom Geldsektor keine Wirkungen ausgegangen, die Geldpolitik wäre verteilungspolitisch neutral. Setzte dagegen die Notenbank die Zinssätze herauf, dann würde sich die Einkommensverwendungskurve nach links unten verschieben und damit würden die positiven Wirkungen der staatlichen Politik teilweise kompensiert.

Soll also die Notenbank eine kontraktive Verteilungspolitik des Staates unterstützen, so muß sie die Geldmenge konstant halten oder die Zinssätze senken. Eine Verringerung der Geldmenge oder ein Heraufsetzen der Zinssätze liefe dieser staatlichen Verteilungspolitik zuwider.

1) Staatsausgaben und Steuern werden gleichmäßig verringert.
2) Notenbank, Gewerkschaften und Unternehmensverbände.
3) Auf die monetären Wirkungen einer Budgetpolitik geht vor allem ein: R.A. Murrare, Theorie der öffentlichen Schuld, in: Handbuch der Finanzwissenschaft 2. Aufl. bearb. W. Gerloff u. F. Neumark III. Bd. 1956 S. 68 ff. - Siehe auch: F. Föllmer, Monetary Policies and Full Employment, Berkeley and Los Angeles 1947.

Wenn wir die Verhaltensweisen der Notenbank, die zur Unterstützung einer expansiven und einer kontraktiven Verteilungspolitik des Staates notwendig sind, miteinander vergleichen, so stellen wir fest, daß wir von der Notenbank recht verschiedene Verhaltensweisen zu fordern haben, je nachdem welchen verteilungspolitischen Weg der Staat einschlägt. Ein Konstanthalten der Geldmenge läuft zwar einer expansiven Defizitpolitik zuwider, unterstützt jedoch eine kontraktive Verteilungspolitik.

2. DAS ZUSAMMENWIRKEN DER POLITIK DER GEWERKSCHAFTEN, DER UNTERNEHMERVERBÄNDE UND DER NOTENBANK

Wir wenden uns nun dem Zusammenspiel zwischen der Verteilungspolitik der Gewerkschaften, der Unternehmerverbände und der Notenbank zu. Wir untersuchen zuerst den Fall, daß die Gewerkschaften die Führung ergreifen und eine Steigerung des relativen wie des absoluten Anteils der Nichtunternehmer am realen Volkseinkommen anstreben. Ein mögliches Mittel der gewerkschaftlichen Verteilungspolitik ist die Veränderung der Nominallohnsätze.

Wir nehmen an, den Gewerkschaften sei es gelungen, den Nominallohnsatz heraufzusetzen. Wird diese Politik zum Erfolg führen? Die Vertreter der expansiven Lohnpolitik¹ bejahen diese Frage. Drei Gründe sprechen für den Erfolg dieser Politik.

1) V. Agartz, Lohn, Arbeitszeit u. Produktivität, in: Gewerkschaftl. Monatshefte 1955 S. 347 ff. - T. Prauer, Expansive Lohnpolitik, in: Gewerkschaftl. Monatshefte 1955 S. 79 ff. - H. Spilker, Zur Theorie der expansiven Lohnpolitik, in: Zeitschr. f. d. ges. Staatswissenschaft 1955 S. 611 ff. - siehe auch: W. Fellner, Competition among the Few, New York 1949 S. 265 ff., ders., Monetary Policies & Full Employment, Berkeley & Los Angeles 1947 Kap. 3. - S. C. Sufrin, Wages Increases And Employment, in: Am. Ec. Rev. 1941 S. 838. - ders., Monopolies and Labour Regulations in: Am. Ec. Rev. 1939 S. 551 ff. - J. Tobin, Money Wage Rates & Employment, in: The New Economics ed. S. Harris, New York 1947 S. 572 ff. - S. J. Cohn, Collective Bargaining and Productivity, in: Am. Ec. Rev. 1929 S. 52. - J. T. Dunlop, Wage Policies of Trade Unions in: Am. Ec. Rev. Suppl. 1942 S. 230 abgedr. in: The readings in the Theory of Income Distribution a. a. O. S. 336 ff. - S. S. Garret,

ser Politik.

In erster Linie denkt man an den Einkommenseffekt der Lohnerhöhung. Lohnerhöhungen vergrößern das Einkommen der Nichtunternehmer. Bei einem vergrößerten Einkommen nimmt die Nachfrage zu. Haben wir Unterbeschäftigung, so steigt das reale Sozialprodukt. Haben wir Vollbeschäftigung, so steigen die Preise. In beiden Fällen nehmen die Erlöse zu, so daß die Lohnerhöhungen nicht zu Lasten der Rentabilität, zu Lasten der Gewinne gehen. Steigt das reale Sozialprodukt, so gewinnen die Nichtunternehmer auf jeden Fall. Die Nichtunternehmer gewinnen jedoch auch dann, wenn sich die Expansion ausschließlich in Preissteigerungen niederschlägt. Denn in diesem Falle stehen dem gleichgroßen Güterhaufen ein gleichgroßes Gewinneinkommen, aber gestiegenes Lohneinkommen gegenüber. Das reale Lohneinkommen nimmt somit zu, die realen Gewinne dagegen ab. Die Nichtunternehmer gewinnen somit absolut wie relativ.

Führt die Erhöhung der Lohnsätze ausschließlich zu Preissteigerungen, so kann von einer echten (realen) Expansion nicht gesprochen werden. Es gibt Nutznißer und Leidtragende dieser Politik. Der Gedanke dieser Politik ist jedoch der, daß das Sozialprodukt zunimmt, so daß die Zunahme der Lohnelakounten nicht auf Kosten der Gewinne gehen muß. Deshalb ist für die Argumentation der Theorie der expansiven Lohnpolitik auch der Produktivitätseffekt von Wichtigkeit. Man nimmt an, daß das Ansteigen der Lohnsätze die Arbeitswilligkeit und Fähigkeit anhebt, so daß die Produktivität der Arbeit zunimmt. Der Steigerung der Nachfrage entspricht somit eine Zunahme des realen Angebotes, so daß das Sozialprodukt nicht nur nominell, sondern auch real zunehmen kann.

Schließlich wird noch auf den Verteilungseffekt hingewiesen. Wenn bei gleichbleibenden Gewinnen das Nominallohneinkommen zunehmen, so verschiebt sich die Einkommenverteilung zugunsten der Lohnempfänger. Diese Einkommenverteilungsführt

1931

Wages and the Collective Bargains, in: Am.Ec.Rev., 16. 620 ff.

W. Orton, Wages and the Collective Bargains, in: Am.Ec.Rev.

1929 S. 251 f.

jedoch zu einer Steigerung der durchschnittlichen Konsumneigung. Diese Datenänderung hat eine weitere Verstärkung der Expansion zur Folge. Soweit die Argumente, die für eine expansive Lohnpolitik sprechen.

Wir möchten nun diese Ergebnisse anhand unseres Verteilungsmodelles überprüfen. Dazu möchten wir bestimmte Annahmen über die Verhaltensweisen der Unternehmer und der Notenbank machen. Für die Unternehmer nehmen wir vorläufig nur an, sie seien bestrebt, die Kosten erhöhungen auf den Preis abzuwälzen. Für die Notenbank unterstellen wir zuerst eine Politik der konstanten Zinssätze.

Lohnerhöhungen haben nach den Ergebnissen des letzten Abschnittes¹ nur eine Verschiebung der Einkommensverwendungskurve nach links unten zur Folge. Diese Verschiebung trat jedoch aufgrund einer Zinserhöhung ein. Da wir hier einen konstanten Zinsfuß unterstellen, tritt diese Wirkung nicht ein. Die Verteilung der realen Einkommen auf Unternehmer und Nichtunternehmer wird somit von einer Lohnerhöhung nicht berührt.

Unterstellten wir eine Politik der konstanten Geldmenge, so würden Zinsvariationen wirksam werden. Zinsvariationen verschieben jedoch die Einkommensverwendungskurve nach links unten. Das Realeinkommen der Nichtunternehmer geht absolut wie relativ zurück. die verteilungspolitische Zielsetzung der Gewerkschaften ist nicht nur vereitelt, sondern sogar in ihr Gegenteil verkehrt.

Nur wenn die Notenbank den Zinsfuß senkt, wird die Einkommensverwendungskurve nach rechts oben verschoben und damit das gewerkschaftliche Ziel erreicht. Doch ist diese Verbesserung der Lohnquote allein auf die Geldpolitik zurückzuführen. Diese Steigerung der Lohnquote wäre bei einer Zinssenkung auch ohne Lohnerhöhung eingetreten.

Wie läßt sich dieser Mißerfolg der gewerkschaftlichen Verteilungspolitik erklären? Unterstellen wir zuerst, die Notenbank halte den Zinsfuß konstant. Für die Unternehmer nehmen wir an, sie seien Optimisten; sie erwarten, sie könnten

1) Seite 141 ff. dieser Arbeit

bei gleicher Ausbringung die höhern Lohnkosten auf den Preis abwälzen. Die Unternehmer werden somit nach der Lohnerhöhung vorerst bei der alten Produktionsmenge verharren. Auch in ihrer Gewinnkalkulation rücken die Unternehmer nicht nach: sie werden nach wie vor den gleichen Gewinnsatz auf die Kostensumme aufschlagen. Da die Lohnkosten gestiegen sind, werden bei gleichem Gewinnsatz die Gewinne im gleichen Verhältnis wie die Lohnkosten steigen: das Verhältnis von Gewinnen zu Lohneinkommen bleibt somit das gleiche. Da sich auch die Investitionsfunktion und die Sparneigungen der Unternehmer und Nichtunternehmer nicht verändern, wird die alte Produktionsmenge auch im neuen Gleichgewicht aufrechterhalten. Damit ist jedoch auch die Einkommensverteilung gleich geblieben.

Wie hätte sich unser Ergebnis verändert, wenn wir angenommen hätten, die Unternehmer seien Pessimisten und erwarteten überhaupt keine Überwälzungsmöglichkeiten? Da wir nach wie vor die gleiche Durchschnittsgewinnkalkulation unterstellen, bedeutet pessimistische Erwartung, daß die Unternehmer ihre Produktion einschränken. Sie werden sie soweit einschränken, bis der gestiegene Stückerlös ausreicht, die höheren Stückkosten und den erwarteten Gewinnsatz zu decken. Da sich in den Konsum- und Investitionsfunktionen nichts verändert hat, wird bei einer geringeren Produktion die Nachfrage das Angebot an Gütern stets übersteigen. Damit steigen die Preise und die Erlöse und die Unternehmer sind bereit, ihre anfangs verringerte Produktion wieder auszuweiten. Sie werden die Produktion so lange ausdehnen, bis Gleichgewicht besteht, bis das Angebot der Nachfrage entspricht. Da jedoch weder in der Einkommensverwendung noch in der Durchschnittsgewinnkalkulation Veränderungen eintreten, liegt der neue Gleichgewichtspunkt bei der alten Ausbringung. Mit der Gesamteinkommenshöhe bleibt jedoch auch die Einkommensverteilung die gleiche.

Machen wir uns diesen Zusammenhang nochmals an einem Beispiel klar. Wir gehen von einem Gleichgewicht auf dem Gütermarkt aus. Wir nehmen an, durch eine Heraufsetzung des Lohnsatzes werden die Kosten um 100 gesteigert. Wir fragen, ob diese 100 Einheiten eine reale Steigerung darstellen können.

Wenn die Unternehmer einen 25% Gewinn auf die Kosten aufschlagen, dann steigt der Wert des Angebotes um die Steigerung der Kosten (= 100) und des Gewinnes (= 25), also insgesamt um 125 Einheiten. Diese 125 Einheiten werden voll zu Einkommen (Lohn- und Gewinneinkommen). Ein Teil dieser zusätzlichen Einkommen wird gespart, der Rest konsumiert. Nehmen wir eine Konsumneigung von 75 % an, dann steigt somit die Nachfrage um etwa 100. Die Nachfragesteigerung ist somit stets kleiner als die Angebotssteigerung und damit die Nachfrage kleiner als das Angebot. Das Angebot ist somit zu groß und muß eingeschränkt werden. Es ließe sich nun zeigen, daß ein Gleichgewicht erst wiederum erreicht ist, wenn das reale Sozialprodukt auf die ursprüngliche Menge reduziert ist. - Damit ist jedoch gezeigt, daß eine Lohnerhöhung aufgrund des Einkommenseffektes nie zu einer realen Expansion führen kann. Weder das gesamte reale Volkseinkommen noch das Realeinkommen der Nichtunternehmer ist gestiegen.

Bei der Diskussion des zweiten Argumentes (Produktivitätseffekt) müssen wir unterscheiden, ob wir Geldillusion zulassen oder nicht. Schließen wir Geldillusion aus, so steigt die Produktivität nur bei einer Zunahme des Reallohnes. Wir haben eben gezeigt, daß der Reallohn nicht steigt. Somit entfällt auch die Annahme eines Produktivitätszuwachses.

Unterstellen wir jedoch Geldillusion, so kann die Produktivität aufgrund einer größeren Arbeitswilligkeit auch bei einer alleinigen Nominallohnsteigerung zunehmen. Gleichgewicht besteht jedoch nach wie vor bei der alten realen Ausbringung. Bei einer geringeren Beschäftigung wird jedoch die alte Ausbringung bei einer geringeren Beschäftigung erzielt. Das gesamte reale Lohnneinkommen bleibt somit gleich, das Lohnneinkommen pro Kopf der Beschäftigten nimmt jedoch infolge Beschäftigungsrückganges zu. Da im Gleichgewicht keine Einkommensumverteilung stattfindet, entfällt somit auch Argument drei; die durchschnittliche Konsumneigung bleibt konstant und damit ergibt sich auch nicht eine erneute Expansion.

Diese Überlegungen galten unter der Annahme einer Politik der konstanten Zinssätze. Wenn wir dagegen eine Politik

der konstanten Geldmenge unterstellen, so haben wir noch zusätzlich eine monetäre Wirkung zu beachten. Eine Lohnerhöhung führt zu einer Verringerung der realen Geldmenge und diese Verringerung verschiebt die Einkommenverwendungskurve nach links unten. Damit geht jedoch der Anteil der Arbeiter am Sozialprodukt absolut wie relativ zurück. Das Ziel der Gewerkschaften hat sich in sein Gegenteil verkehrt.

Wir ergehen daraus die entscheidende Bedeutung der Notenbank bei einer gewerkschaftlichen Politik. Nach unseren bisherigen Überlegungen führt zwar eine Lohnerhöhung nie zum Erfolg, es liegt jedoch bei der Notenbank, ob Lohnerhöhungen für die reale Einkommensverteilung neutral sind (konstanter Zinsfuß) oder ob sie sogar den Lohnanteil verringern (konstante Geldmenge).

Es wäre allerdings der Fall denkbar, bei dem die Einkommen der Nichtunternehmer durch eine Lohnerhöhung effektiv verbessert werden. Wir unterstellen eine Überbeschäftigungssituation. Das Gleichgewicht, daß durch den Schnittpunkt von Einkommensverwendungs- und Produktionskurve angezeigt wird, kann nicht erreicht werden. Dieser Schnittpunkt verlangt eine Sozialprodukthöhe, die bei gegebenem Faktorangebot nicht produziert werden kann. Es besteht somit nur eine ständige Tendenz zu dem Gleichgewicht. Unterstellen wir nun eine Lohnerhöhung, die infolge von Geldillusion zu Produktivitätssteigerungen führt. Die Nachfrage nach Faktoren geht somit zurück. Da aber die Nachfrage das Angebot übersteigt, bedeutet dieser Nachfragerückgang kein Rückgang der tatsächlichen Beschäftigung. Da aber - wie wir gesehen haben - die Beschäftigten ein höheres pro Kopfeinkommen erzielen, muß bei gleichbleibendem Beschäftigungstand auch das gesamte reale Lohn Einkommen steigen. Da wir eine Rechtskrümmung der Produktionskurve voraussetzen, wird auch die Lohnquote zunehmen.

Wir haben nun ein zweites Instrument einer gewerkschaftlichen Verteilungspolitik zu unternehmen. Wir denken an die Verknappung des Arbeitsangebotes. Führt nicht diese Politik zu besserem Erfolg als die alleinige Lohnpolitik?¹

Das Abgebot an Faktoren geht weder in die Produktionskurve noch in die Einkommensverwendungskurve ein. Somit

kann diese Politik auch nicht zu einer Veränderung des Nicht-unternehmeranteils führen.

Dies Ergebnis erstannt. Denn nach klassischer Ansicht waren es gerade die Knappheiten, die die Einkommensverteilung bestimmten. Wir müssen jedoch zweierlei bedenken.

Unter Einkommenverteilung verstanden die Klassiker vorwiegend die Frage, wie sich das Sozialprodukt auf die einzelnen Produktionsfaktoren verteilt. Wir hier fragen nach dem Gesamtanteil, der den Faktoren zufällt und vernachlässigen die weitere Frage, wie sich dieser Gesamtanteil auf die einzelnen Faktoren weiter aufteilt. Das Verhältnis der Knappheiten zueinander kann jedoch auch nach unserer Theorie der Verteilung immer noch für die Frage entscheidend sein, wie der Gesamtanteil auf die einzelnen Faktoren aufgeteilt wird.

Sodann wurde in der klassischen Theorie der Lohn durch das Angebot und Nachfrage bestimmt. Es wird also eine automatische Tendenz zu Vollbeschäftigung unterstellt, die im Gleichgewicht weder Unter- noch Überbeschäftigung zuläßt. Wir gingen in dieser Arbeit von der Annahme aus, daß diese Tendenz zur Vollbeschäftigung nicht bestünde. Die Beschäftigungsnachfrage ist somit nicht immer gleich dem Angebot, für ein gesamtwirtschaftliches Gleichgewicht ist somit allein die Beschäftigungsnachfrage entscheidend, das Angebot übt nur soweit einen Einfluß aus, als es die Beschäftigungsnachfrage verändert. Wenn wir einmal vorerst diese indirekten Einflüsse vernachlässigten, hat eine Verknappung des Faktorangebotes auch keine Veränderung der Verteilung zur Folge.

Wir können allerdings wiederum einen Fall konstruieren, bei dem die Angebotsverknappung auf direktem Wege die tatsächliche Verteilung beeinflußt. Wir unterstellen Vollbeschäftigung¹⁾. Das Faktorangebot wird nun verknappt.

1) Eine Politik der Verknappung des Faktorangebotes kann natürlich auch zu einer Lohnsatzveränderung führen. Die Lohnveränderung ist jedoch dann nur eine Folge der Verknappung.

2) Vollbeschäftigung bedeutet hier Gleichheit von Angebot und Nachfrage an Faktoren, schließt also Überbeschäftigung aus.

Obwohl die Produktions- und Einkommensverwendungskurve unverändert bleiben und somit auch das Gleichgewicht unberührt bleibt, kann das Gleichgewicht nicht mehr erreicht werden, da das verringerte Faktorangebot nur noch eine verringerte Ausbringung zuläßt. Die tatsächlichen Einkommen sind somit geringer als die Einkommen, die durch den Gleichgewichtspunkt angezeigt werden. Da wir eine rechtsgekrümmte Produktionskurve unterstellten, werden jedoch nicht nur die absoluten Lohneinkommen, sondern auch die Lohnquote zurückgehen. Diese Politik würde somit in diesen Fällen völlig fehlschlagen.

Wenn der Staat allerdings verpflichtet ist, Arbeitslosen Unterstützungen auszus zahlen, kann dann die Verknappungspolitik nicht doch zum Erfolg führen? Die Vergrößerung der Nichtunternehmereinkommen würde dann zwar durch die staatlichen Ausgaben hervorgerufen werden. Die Gewerkschaften hätten aber in diesem Falle die staatliche Hilfe erzwungen, eine Hilfe, die ohne Verknappungspolitik nicht gewährt worden wäre.

Nun hängt der Erfolg der staatlichen Unterstützungen von der Finanzierung dieser Staatsausgaben ab. Werden sie durch zusätzliche Steuern finanziert, so wird die Lage der Nichtunternehmer unter Umständen noch mehr verschlechtert. Nur eine Defizitfinanzierung bringt den erwünschten Erfolg.

Doch ist dieser Erfolg nur von kurzer Dauer, denn die Nichtunternehmereinkommen nehmen ja zu, weil das Sozialprodukt vergrößert wird. Damit steigt jedoch die Beschäftigung, die Arbeitslosenzahl geht zurück und mit ihr die Arbeitslosenunterstützungen. Sobald jedoch die staatlichen Unterstützungen aussetzen, geht auch ihre positive Wirkung auf die Nichtunternehmereinkommen verloren.

Bei den bisherigen Fällen war der Erfolg einer Gewerkschaftspolitik stets zweifelhaft. Wir haben jedoch noch weitere Möglichkeiten der Gewerkschaften zu besprechen, bei denen der Einfluß auf die Einkommensverteilung veranschaulicht erscheint. Bis jetzt unterstellten wir stets, die Gewerkschaften, den die Unternehmer auf die Kostensumme anzuwenden. Bist es jedoch zu fragen, ob die Gewerkschaften die Unternehmer nicht veranlassen können, ihren Gewinnsatz zu verringern.

Einmal ist eine solche Politik bei der Überbeschäftigung möglich. Die Gewerkschaften verknappen das Faktorangebot künstlich, erklären sich jedoch zu einer vergrößerten Angestell-

bereit, falls die Unternehmer höhere Löhne zahlen, ohne diese jedoch auf den Preis abzuwälzen, d.h. falls die Unternehmer ihren üblichen Gewinnsatz verringern. Da die Unternehmer durch Mehrproduktion auch bei einem geringeren Gewinnsatz erhöhte Gewinne erzielen können, besteht die Hoffnung, daß die Unternehmer in diese Option einwilligen¹.

Eine zweite Möglichkeit besteht bei folgender Situation. Die Gewerkschaften haben eine Nominallohnerhöhung erzwungen. Die Unternehmer können die erhöhten Kosten nicht auf den Preis abwälzen, weil Höchstpreise bestehen oder weil aus irgendwelchen anderen sozialen Gründen eine Preissteigerung als unmöglich erscheint. Wenn nun die Gewerkschaften stark genug sind, Produktionseinschränkungen und damit Entlassungen von Produktionsfaktoren zu verhindern, sind die Unternehmer gezwungen, die Lohnsteigerungen selbst aufzufangen, indem sie einen geringeren Gewinnsatz einkalkulieren.

Wenn jedoch der Gewinnsatz verringert wird, verschiebt sich unsere Produktionskurve nach rechts unten. Der relative wie absolute Anteil der Nichtunternehmer am Sozialprodukt steigt. Die Gewerkschaftspolitik hat zum Erfolg geführt.

3. DAS ZUSAMMENWIRKEN VON STAAT, NOTENBANK UND UNTERNEHMER- VERBÄNDEN

Wir haben uns nun zu fragen, ob auch die Unternehmervverbände eine staatliche Nivellierungspolitik vereiteln können. Nehmen wir an, die Unternehmervverbände beantworteten die staatliche umverteilungspolitik mit einer allgemeinen Preisheraufsetzung. Unterstellen wir gleichzeitig eine Politik des konstanten Zinsfußes von Seiten der Notenbank. Unter diesen Annahmen wird weder die Produktions- noch die Einkommensver-

1) Bei Überbeschäftigung kann der Unternehmer nicht die Menge produzieren, die er eigentlich möchte. Um neue Faktoren zu erhalten, wird er bereit sein, auf einen Teil seines Gewinnes zu verzichten.

verwendungskurve sich verschieben, sofern die einzelnen Unternehmer nach wie vor den gleichen Gewinnsatz auf die Kosten aufschlagen. Die Preisheraufsetzung führt dann zu einer Erhöhung der Nominallohnsätze, die reale Einkommensverteilung bleibt jedoch unverändert.

Wenn die Notenbank die Geldmenge festhält, so bewirken Preissteigerungen eine Verschiebung der Einkommensverwendungskurve nach links unten. Dadurch werden die staatlichen Maßnahmen durchkreuzt. Die staatliche Verteilungspolitik wird fragwürdig.

Nun wirkt sich eine Politik der konstanten Geldmenge unterschiedlich aus, je nachdem, welchen Weg der Staat beschreitet. Betreibt er eine expansive Defizitpolitik, so werden die positiven Wirkungen der staatlichen Politik teilweise schon durch die monetären Sekundärwirkungen aufgehoben. Diese Politik führt zu einer Vergrößerung der staatlichen Kassen, wodurch das Geldangebot für die privaten Kassen zurückgeht. Eine Verringerung des Geldangebotes wirkt jedoch verteilungspolitisch ungünstig. Diese negativen Wirkungen werden nun noch verstärkt, weil die staatliche Politik eine Gegenpolitik der Unternehmerverbände hervorruft, die zu Preissteigerungen führt. Preissteigerungen bringen jedoch genau so wie die Vergrößerung des staatlichen Kassen eine Verringerung des realen Geldangebotes. Da beide Wirkungen in die gleiche Richtung weisen, besteht die Gefahr, daß die staatliche Politik vereitelt wird.

Versucht jedoch der Staat sein Verteilungsziel über eine konjunktive Ausgleichspolitik zu erreichen, so sind seine Erfolgchancen größer. Bei dieser Politik verringert sich der staatliche Kassenbestand, für die Privaten bedeutet dies eine Vergrößerung des Geldangebotes. Dadurch werden die Wirkungen der staatlichen Politik verstärkt. Denn auch die Unternehmer diese Politik mit Preissteigerungen beantwortet, so werden zwar die monetären Sekundärwirkungen wiederum aufgehoben. Die eigentlichen Wirkungen der staatlichen Politik bleiben jedoch bestehen, da die Politik der Notenbank die negativen Wirkungen der Politik der Unternehmerverbände

neutralisiert¹. In diesen Fällen ist somit der staatlichen Politik ein größerer Erfolg beschieden.

Nun kann der Staat allerdings auch dann, wenn er den ersten Weg beschreitet (den der expansiven Defizitpolitik) seine Politik gegenüber den Unternehmerverbänden durchsetzen, sofern er nur die Verhaltensweisen der Notenbank beeinflussen kann. Denn die Preissenkungspolitik der Unternehmerverbände kann mit einer Politik des billigen Geldes stets neutralisiert werden.²

Doch können demgegenüber die Unternehmer wiederum zu einem wirksameren Mittel greifen: sie setzen den Gewinnsatz herauf. Dadurch wird die Produktionskurve nach links oben verschoben: der absolute wie relative Anteil der Nichtunternehmer geht zurück. Solange die Unternehmer in Konkurrenz liegen verhindert der Konkurrenzdruck die Unternehmer, von sich aus den Gewinnsatz zu erhöhen. Kartellieren sich jedoch die Unternehmer oder bestehen natürliche Monopole, so entfällt dieser Druck und es wird ungefährlicher, den Gewinn über den üblichen Satz zu heben. Ist der Monopolisierungsgrad der Wirtschaft groß, erhöhen also viele Unternehmer von sich aus den Gewinn über den üblichen Satz, so wird der Anreiz für die übrigen, nicht kartellierten Unternehmer immer größer, sich nach und nach diesen neuen Gewinnsätzen anzupassen. Der übliche durchschnittliche Gewinnsatz steigt somit ebenfalls und die Monopolisten können ihren Gewinnsatz erneut erhöhen usw. Eine stark monopolisierte Wirtschaft trägt somit in sich die Tendenz, den Gewinnsatz ständig zu vergrößern. Dieser Politik sind allerdings Grenzen gesetzt in der Machtstellung der Gewerkschaften und der Preispolitik des Staates. Auch wird es eine Höchstgrenze des Gewinnsatzes geben.

1) Die Wirkungen der Preissteigerungen und der Verringerung der staatlichen Kasse brauchen sich natürlich nicht vollkommen zu entsprechen. Es besteht somit immer noch die Gefahr, daß die staatliche Politik etwas geschwächt wird. Sie kann jedoch auch verstärkt werden.

2) Hier ergeben sich natürlich aufgrund der nicht verteilungspolitischen Zielsetzungen Schwierigkeiten. Denn soll die Notenbank Preissteigerungen vermeiden, so muß sie gerade den Zinssatz heraufsetzen, gerade das Gegenteil von dem, was verteilungspolitisch erwünscht wäre.

satzes geben¹. Die Unternehmer werden diese Grenze nicht überschreiten, weil eine solche Politik als unsozial angesehen würde und ein Eingreifen des Staates heraufbeschwören könnte.

4. DAS ZUSAMMENWIRKEN ALLER VIER POLITISCHEN GRUPPEN

Wir können nun die Aussichten einer staatlichen Verteilungspolitik für den Fall beurteilen, daß wir auch mit einer aktiven Verteilungspolitik der Gewerkschaften, der Unternehmerverbände und der Notenbank rechnen müssen. Wir haben gesehen, daß der staatlichen Politik von Seiten der Notenbank, der Unternehmerverbände und sogar der Gewerkschaften Schwierigkeiten entstehen können, obwohl doch die Gewerkschaften in ihrer Zielsetzung mit der staatlichen Verteilungspolitik übereinstimmen. Wir haben aber auch gesehen, daß es Möglichkeiten gibt, die Politik der verschiedenen nicht-staatlichen Instanzen zu neutralisieren, so daß sich trotz allem die staatliche Politik durchzusetzen vermag. Diese Bedingungen für eine Neutralisierung der Politik der nicht-staatlichen Gruppen gilt es noch zu präzisieren.

Als erstes entsteht die Frage nach dem notwendigen Verhalten der Notenbank. Daß es Verhaltensweisen der Notenbank gibt, die die staatliche Politik vereiteln, haben wir gesehen. Wie können wir jedoch verhindern, daß die Notenbank eine solche Politik einschlägt? Wie können wir es erreichen, daß sich die Notenbank verteilungspolitisch stets richtig verhält? Man könnte die Politik der Notenbank der Regierung oder dem Finanzminister unterordnen. Die Notenbank wäre dann weisungsgebunden und wäre stets verpflichtet, die staatliche Politik mit geldpolitischen Mitteln zu unterstützen. Nun sprechen jedoch eine Reihe nicht-verteilungspolitischer Gründe gegen eine Abhängigkeit der Notenbank von der Regierung².

1) Für diese Höchstgrenze siehe z.B. H. Kalder, Alternative Theories of Distribution, in: The Rev. of Economics 1955/56 V. XLIII S. 83ff. u.: W. Krelle, Anlagebau im sowjetischen "Bestimmungsgründe der Einkommensverteilung in der modernen Wirtschaft" geh. auf der Tagung des Vereins für Socialpolitik 1956 Köln. S. 2

2) Auf diese Argumente kann hier der Kürze halber nicht eingegangen werden.

Wir haben uns deshalb zu fragen, ob aus verteilungspolitischen Gründen wirklich eine Abhängigkeit der Notenbank von der Regierung notwendig ist und ob die Zusammenarbeit von Regierung und Notenbank nicht auch noch auf andere Art zu erreichen ist.

Bei der Beantwortung dieser Frage haben wir davon auszugehen, daß die Notenbank primär eine Reihe nicht-verteilungspolitischer Ziele verfolgt. Sicherung und Stabilisierung der inneren und äußeren Währung dürften die wichtigsten Ziele der Notenbank sein. Das Ziel der inneren Währungsstabilisierung verlangt, daß die Notenbank in Zeiten der Depression eine Politik des billigen Geldes, in Zeiten der Hochkonjunktur eine Politik der konstanten Geldmenge verfolgt. Für den Staat hätten wir angenommen, daß er in Depressionszeiten eine expansive Defizitpolitik, in Zeiten der Hochkonjunktur eine kontraktive Ausgleichspolitik einschlägt. In Depressionszeiten wird somit die expansive Defizitpolitik des Staates von einer Politik des billigen Geldes von Seiten der Notenbank begleitet. Unsere theoretischen Überlegungen haben nun gezeigt, daß sich diese zwei Politiken gegenseitig unterstützen. Gleiches gilt für Zeiten der Hochkonjunktur. Die kontraktive Politik des Staates ist begleitet von einer Politik der konstanten Geldmenge. Wir haben gesehen, daß sich auch diese zwei Maßnahmen gegenseitig unterstützen. Eine Notenbank unterstützt somit die staatliche Verteilungspolitik von selbst, sofern sie Konjunkturpolitik betreibt. In diesen Fällen braucht aus verteilungspolitischen Gründen die Unabhängigkeit der Notenbank nicht angetastet werden.

Wir müssen jedoch auch mit der Möglichkeit rechnen, daß die Notenbank ihr konjunkturpolitisches Ziel¹ dem außenpolitischen Ziel² unterordnet. Der Ausgleich der Zahlungsbilanz bestimmt dann das Verhalten der Notenbank. Nun richtet sich jedoch die staatliche Politik nicht an der Ausgeglichenheit der Zahlungsbilanz aus, noch bestimmen die Faktoren, die über den Ausgleich der Zahlungsbilanz entscheiden, die Politik des Staates.

1) Gemeint ist das Ziel der Stabilisierung der inneren Währung.

2) Gemeint ist das Ziel der Stabilisierung der äußeren Währung.

Somit besteht kein Zusammenhang mehr zwischen der Politik des Staates und der Politik der Notenbank. Wir müssen damit rechnen, daß die Notenbank - auf sich allein gestellt - durch ihr Verhalten die staatliche Verteilungspolitik durchkreuzt, so daß eine direkte Zusammenarbeit beider Instanzen notwendig erscheint.

Wir müssen jedoch noch ein zweites Problem berücksichtigen. Versuchen die Gewerkschaften oder die Unternehmerverbände, ihr Ziel allein durch Lohn- und Preispolitik zu erreichen, so treten stets monetäre Nebenwirkungen auf, die die staatlichen Wirkungen teilweise kompensieren. Die Notenbank kann jedoch diese unerwünschten Nebenwirkungen stets neutralisieren. Sofern die Notenbank also die Ziele des Staates unterstützt, droht dem Staat von dieser Seite (Lohn- und Preispolitik der nichtstaatlichen Gruppen) keine Gefahr.

Gefährlicher wird es schon, wenn es den Gewerkschaften oder den Unternehmervverbänden gelingt, den Durchschnittsgewinnsatz zu beeinflussen. Setzen die Unternehmer diesen Gewinnsatz höher, so wird die staatliche Verteilungspolitik vereitelt. Erzwingen jedoch die Gewerkschaften eine Verringerung dieses Gewinnsatzes, so kann der Nichtunternehmeranteil stärker erwachsen, als es von Staate erwünscht wird.

Wenn also eine Heraufsetzung der Gewinnsätze die staatliche Verteilungspolitik vereiteln kann, so haben wir uns zu fragen, ob eine solche Heraufsetzung wahrscheinlich ist und von welchen Faktoren sie abhängt.

Wir haben oben gesehen, daß der Konkurrenzdruck ein wirksames Mittel darstellt, das Heraufsetzen der Gewinnsätze zu erschweren. Monopolisierungen dagegen führen zu einem ständigen Ansteigen der Gewinnsätze. Nun ist es eine Tatsache, daß unsere heutige Wirtschaft stark monopolisiert ist. Auch wird eine stark wachsende Wirtschaft ein großes Maß Monopolisierung erfordern¹. Der Versuch einer Erschwerung der Monopolisierungen wird somit nicht zum Ziele führen.

Die Macht der Unternehmer kann jedoch nicht nur durch die Kräfte auf der gleichen Markiseite (durch die Mitkonkurrenten), sondern auch durch die Kräfte auf der Marktgegen-

¹) siehe J.A. Schumpeter, Kapitalismus, Sozialismus und Demokratie, München 1950 2. Aufl. S.143 ff.

seits eingeschränkt und kontrolliert werden¹⁾. Die Marktgegensätze auf dem Faktorenmarkte sind jedoch die Gewerkschaften. Eine starke Macht der Gewerkschaften kann somit das gleiche erreichen wie der Konkurrenzdruck, kann verhindern, daß die Unternehmer die Gewinnsätze heraufsetzen und so die Politik des Staates vereiteln.

Auf der anderen Seite verhindert die starke Stellung der Unternehmer wiederum die Verringerung der Gewinnsätze. Wennalso die Positionen der Gewerkschaften und der Unternehmerverbände in etwa gleich stark sind, so neutralisieren sich die Politiken beider Gruppen gegenseitig. Die staatliche Verteilungspolitik kann sich somit ungehindert durchsetzen. Es ergibt sich daraus die entscheidende Funktion der Gewerkschaften für das Funktionieren einer staatlichen Verteilungspolitik.

1) J.E.Galbraith, American Capitalism, The Concept of Counter-vailing Power, Boston 1952.

KAPITEL V:

EINKOMMENSTERTEILUNG UND INTERNATIONALER HANDEL

Bei den bisherigen Untersuchungen gingen wir stets von einer geschlossenen Wirtschaft aus. Wir haben uns nun zu fragen, welchen Einfluß der Außenhandel auf die Einkommensverteilung ausübt. Der Rahmen dieser Arbeit gestattet nicht, die gesamte verteilungspolitische Problematik des Außenhandels aufzuwerfen, noch eine auch nur annähernd vollständige Lösung dieser einzelnen Probleme zu geben.

Wir wollen uns vielmehr auf zwei verteilungspolitische Fragen beschränken. Die erste ist von mehr theoretischem, die zweite Frage von mehr politischem Interesse.

Zuerst gilt es, den internationalen Handel in unser Modell einzubeziehen. Wir verändern also eine Prämissen unseres Modells und fragen nach den sich daraus ergebenden Veränderungen in den Resultaten. Damit haben wir jedoch nur eine Vorfrage gelöst für das wichtigere politische Problem: in welchem Verhältnis stehen die verteilungs- und außenhandelspolitischen Ziele zueinander? Geht das eine Ziel auf Kosten des anderen oder dürfen wir damit rechnen, daß sich beide Ziele unterstützen?

Als verteilungspolitisches Ziel hatten wir stets die Verbesserung des Nichtunternehmeranteils am Sozialprodukt unterstellt. Als außenhandelspolitisches Ziel wollten wir nun einen größtmöglichen Freihandel verbunden mit einer ausgeglichenen Zahlungsbilanz ansehen.

Trotz dieses grundsätzlichen Eintretens für den Freihandel kann allerdings eine Regierung aus verteilungspolitischen Gründen für einen Protektionismus und gegen einen Freihandel eintreten. Zwei Voraussetzungen müssen dafür erfüllt sein. Einmal muß das eine Ziel auf Kosten des anderen gehen. Es können also dann nicht beide Ziele voll befriedigt werden. Zum anderen muß das verteilungspolitische Ziel den Vorrang vor dem außenhandelspolitischen Ziel besitzen. Nichtgrundsätzliche Erwägungen, sondern der praktische Kompromiss führte somit in diesem Fall zu einer protektionistischen Politik.

Ob die Verteilungspolitik den Vorrang vor der Außenhandelspolitik besitzt, ist eine rein theoretische Frage. Ob aber das eine Ziel nur auf Kosten des anderen durchgeführt werden kann, ist bei Kenntnis der Ziele eine Frage, die von der Theorie beantwortet werden kann. Dieser Frage wollen wir uns

nun zuwenden.

Wir gehen von einer geschlossenen Wirtschaft aus. Die Einkommensverteilung zwischen Unternehmer und Nichtunternehmer ist dann durch den Schnittpunkt der Produktions- und Einkommensverwendungskurve eindeutig bestimmt. Wir öffnen nun die Staatsgrenzen und lassen einen freien internationalen Güteraustausch zu. Wir fragen, ob durch diese Einführung des Außenhandels die relative und absolute Einkommensverteilung im Inland verändert wird.

Wenn die Einkommensverteilung eindeutig durch den Schnittpunkt der Produktions- und Einkommensverwendungskurve bestimmt wird, kann die Einführung des Außenhandels die Einkommensverteilung nur über eine Verschiebung einer dieser Kurven beeinflussen. Wir haben also zuerst nach den Verschiebungen dieser beiden Kurven zu fragen.

Wenden wir uns zuerst der Einkommensverwendungskurve zu. Diese Kurve wurde in einer geschlossenen Wirtschaft durch die Gleichgewichtsbedingung: $I + A_{st} = S + T$ bestimmt. Führen wir den Außenhandel ein, so geht diese Gleichgewichtsbedingung in die Formel: $I + A_{st} + X = S + T + M^1$ über.

Als erstes stellen wir fest, daß die gesamte Kaufkraft um den Betrag des Exportes zunimmt. Die Kurve der Kaufkraftschöpfung verschiebt sich also um den Betrag des Exportes parallel nach oben.

Zur gleichen Zeit erhöht sich jedoch auch die Kaufkraftstillegung um den Betrag der Importe. Also auch die Kurve der Kaufkraftstillegung verschiebt sich also um den Betrag der Importe nach oben.

Wenn wir eine ausgeglichene Zahlungsbilanz voraussetzen, wenn sich also Export und Import entsprechen, heben sich diese beiden Wirkungen gegenseitig auf. Der Export erzeugt eine expansive Tendenz, der Import eine kontraktive, beide Kräfte sind gleich stark aber entgegengesetzt. In der absoluten Höhe der Einkommensverwendung hat sich nichts verändert.

Könnten wir also voraussetzen, eine Einführung des Außenhandels² hätte nur diese zwei schon besprochenen direkten

1) X = Exporthöhe, M = Importhöhe

2) Gleiches gilt auch für eine Ausdehnung oder Einschränkung des Außenhandels.

Wirkungen zur Folge, während die übrigen Größen der Gleichgewichtsbedingung¹ konstant blieben, so bedeutete eine ausgeglichene Zahlungsbilanz Neutralität für die absolute Höhe der Einkommensverwendung und damit bei gleichbleibender Produktionskurve auch Neutralität für die Einkommensverteilung. Nur Überschüsse und Defizite wären dann verteilungspolitisch relevant. Denn bei Überschüssen (Export größer als Import) steigt die Kaufkraftschöpfung stärker als die Stilllegung, bei Defiziten geringer. Defizite verursachen also dann eine Linksverschiebung, Überschüsse eine Rechtsverschiebung der Einkommensverwendungskurve.

Wir können dieses Ergebnis auch folgendermaßen formulieren: Für die Einkommensverwendung und damit auch für die Einkommensverteilung ist nicht die absolute Höhe der Exporte, sondern die Größe des Exportüberschusses relevant.

Dieses Ergebnis entspricht der üblichen Ansicht über die Bedeutung des Außenhandels für die Einkommensströme².

Harrod dagegen vertrat in seiner Theorie des internationalen Handels³ die These, für die Volkseinkommenshöhe sei nicht so sehr die Größe des Exportüberschusses, als vielmehr die absolute Höhe des Exportes entscheidend. Damit wird die Neutralität einer ausgeglichenen Zahlungsbilanz geleugnet.

Es liegt nahe, die Bedeutung des Außenhandels mit der der staatlichen Aktivität zu vergleichen. Auch für die staatliche Aktivität wurde eine Zeitlang die Ansicht vertreten, ein ausgeglichener Staatshaushalt sei für die Einkommensströme neutral. Die Höhe des Volkseinkommens hänge also nicht allein von der Größe des Defizites oder Überschusses der Staatsbilanz und nicht von der absoluten Höhe der Staatsausgaben ab. Auf diesem Gebiete konnte jedoch Haavelmo⁴ eindeutig nachweisen, daß auch von einem ausgeglichenen Staatsbudget expansive Wirkungen auf die Volkseinkommenshöhe ausgingen. Warum sollte nicht ein gleiches

1) Die Investition, die Ersparnis, die Staatsausgaben und die Steuern.

2) Vergl. z.B. E. Schneider, Einführung in die Wirtschaftstheorie a.a.O. III. Bd. 3. Aufl. S. 277 ff.

3) R. Harrod, die internationalen Wirtschaftsbeziehungen, Deutsche Übersetzung Bern 1945 S. 148 ff.

4) siehe Seite 68 ff. dieser Arbeit und die dort angegebene Literatur.

für die ausgeglichene Zahlungsbilanz gelten? Es wird zumeist anerkannt, daß in der Einkommensrechnung der Export mit den Staatsausgaben, der Import mit den Steuereinnahmen verglichen werden kann.

Auch das Haavelmotheorem kennt die zwei für die Zahlungsbilanz schon festgestellten direkten Wirkungen: die Kaufkraft nimmt um den Betrag der Staatsausgaben zu, um den Betrag der Steuereinnahmen jedoch ab. Beide Veränderungen sind gleich groß aber entgegengesetzt gerichtet, so daß sich beide Effekte gerade kompensieren. Neben diesen direkten Wirkungen führt jedoch eine Verlängerung des Staatsbudgets¹ zu einer Veränderung der Sparfunktion. Dieser Veränderung ist die expansive Wirkung eines ausgeglichenen Budgets zu verdanken.

Wie hatten wir die Veränderung der Sparfunktion zu erklären? Eine Vergrößerung des Steuerbetrages geht nicht nur auf Kosten der Konsumausgaben, sondern auch teilweise auf Kosten der sonst stillgelegten Ersparnisse. Gleichen Volkseinkommen entsprechen somit nach Erhöhung der Besteuerung geringere Sparbeträge.

Haben wir nicht mit gleichen Wirkungen bei der Einführung des Außenhandels zu rechnen? Die Einführung des Außenhandels veränderte in erster Linie unsere Gleichgewichtsbedingung dadurch, daß zwei neue Verwendungsarten des Einkommens (Export und Import) zu den übrigen hinzutraten. Eine weitere Veränderung kann dadurch eintreten, daß die schon bestehenden Verwendungsarten (I, S, A_{st}, T) ihren nominalen Wert verändern.

Wir können annehmen, die Investitionen, die Staatsausgaben und die Steuern seien autonom bestimmt und würden deshalb durch die Einführung des Außenhandels nicht berührt. Es bleibt also die Frage nach den Veränderungen der Sparfunktion.

Wir haben uns zu fragen, ob eine Erhöhung der Importe genau so wie eine Erhöhung der Steuern nicht nur auf Kosten der Konsumausgaben², sondern auch auf Kosten der Ersparnisse gehen. Die Beantwortung dieser Frage kann durch zwei sich widersprechende Gedankengänge erfolgen.

1) bei ausgeglichenem Staatshaushalt.

2) Im weiteren sollen unter Konsumausgaben (C) nur die Käufe der im Inland produzierten Konsumgüter verstanden werden.

In beiden Fällen gehen wir davon aus, daß die Summe der Konsumausgaben plus der Importe plus der Ersparnisse gleich der Größe des Volkseinkommens ist¹. In dem einen Fall nimmt man jedoch an, die Aufteilung des Einkommens auf die drei Verwendungsarten erfolge in zwei getrennten Wahlentscheidungen. Die erste Entscheidung betrifft die Frage, Sparen oder nicht Sparen. Welcher Teil des Einkommens soll zur Befriedigung der Zukunftsbedürfnisse, welcher Teil für die Befriedigung der Gegenwartsbedürfnisse verwandt werden? Die zweite Entscheidung betrifft die Frage, wie die Ausgabensumme auf im Inland produzierte Güter und auf Importe verwandt werden soll.

Die drei Verwendungsarten des Einkommens (C, M, S) stehen bei dieser Betrachtung nicht vollständig in gegenseitiger Konkurrenz zueinander, es handelt sich nicht um drei gleichberechtigte Verwendungsarten. Bei der ersten Entscheidung interessiert es nicht, ob die nicht gesparten Einkommensteile für Güter verwandt werden, die im Inland oder in Ausland produziert worden. Eine autonome Änderung der Importnachfrage geht somit vollkommen auf Kosten der Nachfrage nach inländischen Gütern. Die Sparfunktion wird somit von Veränderungen der Importquote nicht berührt.

Nach einer zweiten Vorstellung handelt es sich jedoch um drei gleichberechtigte Verwendungsarten des Einkommens. Alle drei Verwendungsströme stehen in gegenseitiger Konkurrenz zueinander. Entsteht der eine Güterstrom aus, so geht das stets auf Kosten der beiden anderen Ströme. Eine Erhöhung der Importe führt also dann zu einer Verringerung der Konsumausgaben wie der Ersparnisse. Die Sparfunktion wandert sich.

Welche Betrachtung der Wirklichkeit am meisten entspricht, hängt nun davon ab, welche Art von internationalem Güteraustausch wir vor uns haben. Wir können nämlich zwei verschiedene Aspekte der internationalen Arbeitsteilung unterscheiden. Ein internationaler Güteraustausch kann vorteilhaft werden, weil jedes Land bei der Herstellung verschiedener Güter einen komparativen Vorteil besitzt. Bei Einführung des Freihandels wird jedes Land die Produktion der Güter ausdehnen, in denen

1) Wir sehen also der Einfachheit halber von Steuern ab. Beziehen wir sie mit in unsere Betrachtung ein, so müssen wir von verfügbarem Einkommen sprechen.

es einen relativen Vorteil besitzt, die Produktion der anderen Güter jedoch einschränken. Mit fortschreitender Spezialisierung werden sich jedoch die relativen Vorteile vermindern, so daß sich die gesamte Produktion eines bestimmten Gutes nur in Extremfällen auf ein einziges Land konzentriert. Für gewöhnlich werden die meisten Güter zum Teil im Inland produziert, zum Teil auch eingeführt. Die Import- und Konsumausgaben setzen sich somit für gewöhnlich aus den gleichen Güterqualitäten zusammen.

Ein internationaler Austausch kann jedoch auch noch aus einem weiteren Grunde vorteilhaft sein: Die Ausstattung mit natürlichen Hilfskräften ist von Land zu Land verschieden. Besitzt jedoch ein Land andere natürliche Hilfskräfte als die anderen Länder, so kann es für die anderen Länder neuartige Güter herstellen, Güter, die in den anderen Ländern nicht hergestellt werden können¹. In diesen Fällen und in den Fällen der vollkommenen Spezialisierung setzen sich die Konsum- und Importausgaben aus verschiedenen Güterqualitäten zusammen.

Da sich im ersten Falle die Importausgaben auf die gleichen Güterqualitäten wie die Konsumausgaben richten, müssen wir damit rechnen, daß die einzelnen Haushalte nicht zwischen Import- und Konsumausgaben unterscheiden und daß infolgedessen die Ersparnisse von Veränderungen der Importe nicht beeinflusst werden.

Im zweiten Falle stehen jedoch hinter den Konsumausgaben ganz andere Güterqualitäten als hinter den Importausgaben. Die Einführung des Außenhandels wird somit das Warenbündel vergrößern, dem sich die einzelnen Haushalte gegenüber sehen. Da letzten Endes alle Güterqualitäten untereinander in Konkurrenz stehen, wird eine Vergrößerung der Importausgaben auf Kosten der Konsumausgaben und der Ersparnisse gehen. In diesem Falle wird somit die Sparfunktion verändert.

Wir können somit das Haavelmotheorem nur bedingt auf den Außenhandel übertragen. Nur bei einer ganz bestimmten Art des Außenhandels gehen von einer ausgeglichenen Zahlungsbilanz expansive Kräfte aus.

Aber auch dann, wenn sich die Sparfunktion verändert, unterscheiden sich die Wirkungen des Außenhandels von

1) Es sei z.B. an die Südfrüchte erinnert.

denen der staatlichen Aktivität. Nach dem Haavelmotheorem besitzen die Staatsausgaben bei einem ausgeglichenen Haushalt eine expansive Multiplikatorwirkung von eins. Das Volkseinkommen nimmt also um den Betrag der Staatsausgaben zu. Es gibt jedoch keinen Grund, daß auch Exporterhöhungen zu einer Multiplikatorwirkung von eins führen. Diese spezielle Multiplikatorwirkung ergab sich nur aus Bedingungen, die zwar bei der Einführung der staatlichen Aktivität, nicht jedoch bei der Einführung des Außenhandels erfüllt sind. Welches sind nun diese besonderen Bedingungen?

Die Einführung einer Besteuerung erlaubt uns zwischen zwei Einkommensbegriffen zu unterscheiden: zwischen dem Volkseinkommen zu Marktpreisen und dem privaten verfügbaren Einkommen. Weil die Steuergelder den einzelnen Haushalten - mindestens nicht auf direktem Wege - nicht zugute kommen wird angenommen, die Haushalte gehen bei ihren Entscheidungen vom privat verfügbaren Einkommen aus. Mit anderen Worten, die Sparquote bezieht sich auf das privat verfügbare Einkommen. Vergrößern sich die Steuerbeträge, so nimmt zwar das privat verfügbare Einkommen ab. Die Sparfunktion (bezogen auf das privat verfügbare Einkommen) bleibt jedoch unverändert. Wir haben eine Bewegung auf der gegebenen Sparkurve. Wenn sich aber die Sparfunktion bezogen auf das privat verfügbare Einkommen nicht verändert, so muß sich die Sparfunktion bezogen auf das Einkommen zu Marktpreisen verschieben und zwar genau um den Betrag der Steuererhöhung.

Bei der Einführung des Außenhandels können wir zwar auch zwischen zwei Einkommensbegriffen unterscheiden: zwischen dem gesamten Markteinkommen und dem Einkommen aus den im Inland produzierten Gütern. Wir können jedoch nicht mit gleichem Recht die Sparfunktion auf dieses Inlandseinkommen allein beziehen. Denn ändert sich die Importquote, so ändert sich mit ihr auch die Sparquote bezogen auf dieses Inlandseinkommen. Die Sparquote verändert sich deshalb, weil wir ja annehmen mußten, alle drei Verwendungsorten ständen in gegenseitiger Konkurrenz zueinander. Eine Vergrößerung der Importausgaben vermindert nicht nur wie eine Besteuerung das für C und S verfügbare Einkommen, sondern erhöht durch die eingebrachten

Importgüter auch die Versorgungslage. Diese Veränderung der Versorgungslage beeinflusst jedoch auch die Sparsentscheidungen bezogen auf das Inlandseinkommen.

Wenn jedoch die Sparfunktion bezogen auf das Inlandseinkommen nicht konstant bleibt, so wird die Sparfunktion bezogen auf das Markteinkommen nicht gerade um den Betrag der Exportzunahme nach rechts verschoben. Aber gerade auf dieser Rechtsverschiebung der Sparfunktionen (bezogen auf das Einkommen zu Marktpreisen) um den Betrag der Steuerzunahme beruhte die Multiplikatorwirkung gleich eins. Wir müssen also damit rechnen, daß die expansive Wirkung einer Ausdehnung des internationalen Handels einen Multiplikatoreffekt zeigen wird, der größer oder kleiner als eins ist. Damit können wir jedoch das Haavelmotheorem nicht ohne weiteres auf den Außenhandel übertragen.

Die Verschiebungen der Sparfunktionen haben eine Verschiebung der Einkommensverwendungskurve nach rechts zur Folge. Die Antwort auf unsere erste Frage nach dem Einfluß des Außenhandels auf die Einkommensverwendungskurve lautet somit: Es ist fraglich, ob die Einkommensverwendungskurve überhaupt verändert wird. Verändert sie sich jedoch, so haben wir stets mit einer Verschiebung der Kurve nach rechts zu rechnen.

Wir haben nun nach den Veränderungen in der Produktionskurve zu fragen. Die Produktionskurve wird einmal durch die Höhe des Gewinnsatzes bestimmt, den die Unternehmer gewohnheitsgemäß auf die Kostensumme aufschlagen. Dieser Gewinnsatz hängt nun u.a. auch von der Frage ab, wieweit die Unternehmer untereinander in Konkurrenz liegen. Eine Ausdehnung des Außenhandels kann nun die Konkurrenz verschärfen. Die Vergrößerung der Importe verschärft den Konkurrenzdruck, weil der einzelne Unternehmer neben den inländischen nun auch die ausländischen Konkurrenten zu fürchten hat. Dieser verschärfte Konkurrenzdruck kann die Unternehmer zwingen, geringere Gewinnsätze zu kalkulieren. Dadurch würde die Produktionskurve nach rechts unten verschoben.

Aber auch die Vergrößerung der Exporte kann zu einer Verminderung der durchschnittlichen Gewinnsätze führen. Das Exportangebot kann auf schärfere Konkurrenz als im In-

lande stoßen. Um im Ausland überhaupt Absatzmärkte erobern zu können, wird der Exporteur die ausländischen Konkurrenten oft unterbieten müssen. Wenn die Unternehmer jedoch einen Teil ihres Gesamtangebotes zu geringeren Gewinnsätzen verkaufen, dann verringert sich damit auch der durchschnittliche Gewinnsatz bezogen auf die gesamte Produktion. Wiederum ist eine Verschiebung der Produktionskurve nach rechts unten die Folge.

Nun kann natürlich in speziellen Fällen der Konkurrenzdruck im Ausland geringer sein als im Inland oder der Gewinnsatz im Ausland kann weit über dem Satz des Inlandes liegen. In diesen Fällen kann das Auslandsangebot (Export) zu höheren Gewinnsätzen abgesetzt werden als das Inlandsangebot. Unter diesen Umständen nimmt der durchschnittliche Gewinnsatz der Gesamtproduktion sogar zu. Es besteht sogar eine Tendenz, die Produktionskurve nach links oben zu verschieben.

Da im allgemeinen eine Vergrößerung des Importes wie des Exportes zu einer Verminderung des Gewinnsatzes führen kann, so wird sich bei einer Ausdehnung des Außenhandels die Produktionskurve nach rechts verschieben, gleichgültig ob wir eine ausgeglichene Zahlungsbilanz vor uns haben oder ob der Export oder der Import einseitig vergrößert wird.

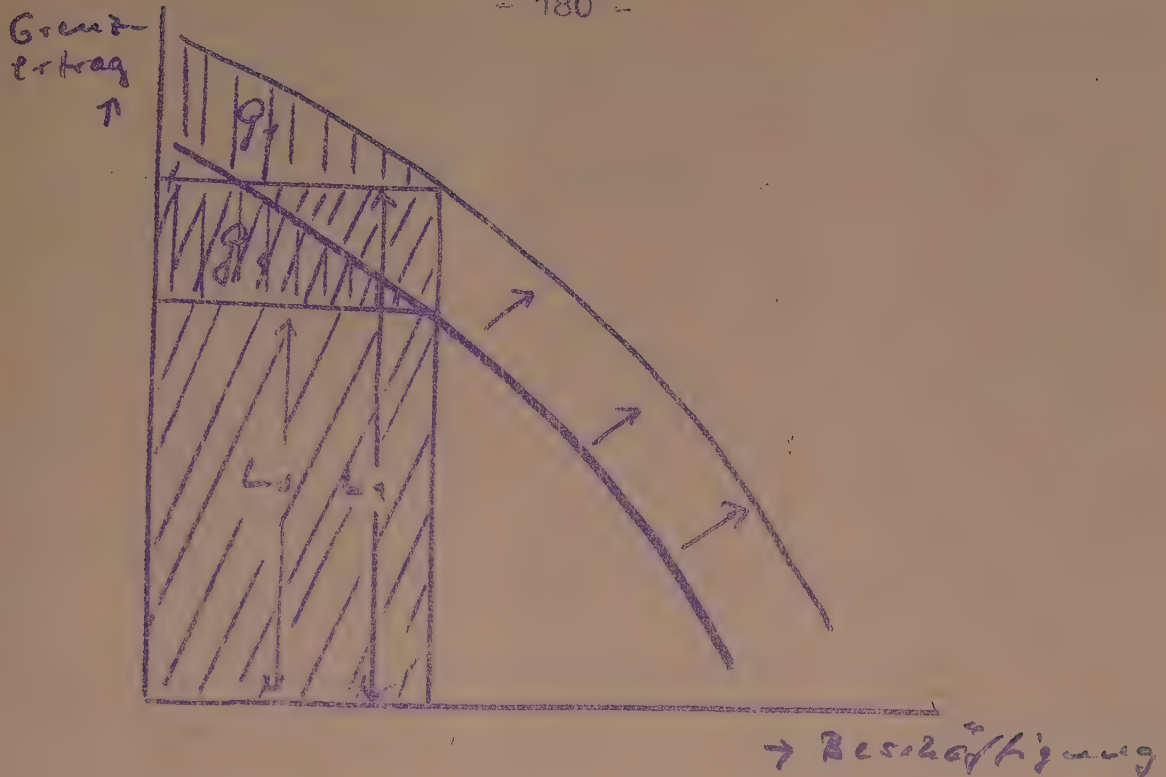
Die Produktionskurve hängt jedoch zweitens auch davon ab, wie sich eine gegebene Produktion auf die einzelnen Betriebe verteilt. Wir haben produktive und weniger produktive Unternehmen. Wenn für alle Unternehmen der gleiche Preis gilt, werden die produktiveren Betriebe einen größeren Anteil an der Gesamtproduktion bestreiten. Da die einzelnen Unternehmen verschiedene hohe Gewinnsätze kalkulieren, wird der durchschnittliche Gewinnsatz der gesamten Wirtschaft davon abhängen, wie sich die Gesamtproduktion auf die Unternehmen mit hohen und mit niedrigen Gewinnsätzen verteilt.

Infolge des internationalen Güterausstausches spezialisieren sich die einzelnen Länder auf die Produktion der Güter, in denen sie einen relativen Vorteil besitzen. Die Einführung des Außenhandels kann also eine Verlagerung der Produktion auf die produktiveren Betriebe zur Folge haben. Wenn wir nun die Annahme machen, daß die produktiveren Unternehmen einen relativ niedrigen Gewinnsatz berechnen, dann ginge mit dieser

Verlagerung der Produktion auch der gesamtwirtschaftliche Gewinnsatz zurück. Das führte zu einer weiteren Verschiebung der Produktionskurve nach rechts unten.

Aber warum sollen die produktiveren Unternehmen einen geringeren Gewinnsatz berechnen? Die höhere Produktivität sichert diesen Unternehmen einen größeren Absatz, der höhere Absatz gestattet jedoch auch bei niedrigeren Gewinnsätzen einen gleichen absoluten Gewinn zu erzielen. Doch ist diese Annahme willkürlich. Wir könnten auch unterstellen, die unrentablen Betriebe sähen sich gezwungen, ihre Produktion zu niedrigeren Gewinnsätzen abzugeben, um sich überhaupt halten zu können. In diesem Falle wäre der Gewinnsatz der produktiveren Unternehmen relativ hoch und die Produktionskurve würde bei einer Ausdehnung des Außenhandels ceteris paribus nach links oben verschoben.

Zu einem eindeutigeren Ergebnis käme wir, wenn wir anstelle der Durchschnittsgewinnkalkulation eine Gewinnmaximierung als Verhaltensweise unterstellten. In diesem Falle leitet sich die reale Produktionskurve aus der Kurve des physischen Grenzertrages ab. Die gesamtwirtschaftliche Grenzertragskurve errechnet sich aus dem Durchschnitt der Grenzertragskurven der einzelnen Unternehmen. Führt nun der Außenhandel zu einer Verlagerung der Produktion auf die produktiveren Unternehmen, so erhöht sich die durchschnittliche Grenzproduktivität der Volkswirtschaft. Die gesamtwirtschaftliche Kurve des physischen Grenzertrages verschiebt sich somit nach rechts oben. Einer gleichen Produktionsmenge entspricht - wie die Zeichnung zeigt - eine gleiche Gewinnsumme, jedoch ein höheres Lohnneinkommen. Unsere Produktionskurve verschiebt sich somit nach rechts unten.



Wir können allerdings auch hier einen Fall konstruieren, bei dem die Ausdehnung des Außenhandels zu einer Verschiebung der Produktionskurve nach links oben führt.

Wir ändern dazu unser Modell wie folgt ab. Wir nehmen an, die Produktionsfaktoren seien nicht mehr nur in den Händen der Nichtunternehmer. Die Nichtunternehmer besitzen vielmehr nur noch den Produktionsfaktor Arbeit, die Unternehmer den Produktionsfaktor Kapital. Zweitens werde der Außenhandel wegen der verschiedenen Knappheitsverhältnisse der Produktionsfaktoren in den einzelnen Ländern durchgeführt. Im Inland sei der Faktor Arbeit, im Ausland der Faktor Kapital relativ knapp.

Die Ausdehnung des internationalen Handels bewirkt, daß sich das Inland auf die kapitalintensiveren Produktionen vorlagert. Arbeit und Kapital wird also von der arbeitsintensiven zur kapitalintensiven Produktion wandern. Da jedoch in der kapitalintensiven Produktion weniger Arbeit beschäftigt wird, können bei dem gegebenen Transfer von Kapital nicht sämtliche freigesetzten Arbeitskräfte in der kapitalintensiven Produktion beschäftigt werden. Der Lohnsatz muß somit sinken. Bei einem geringeren Lohnsatz wird sich in beiden Industrien das Verhältnis Arbeit zu Kapital verbessern, obwohl natürlich das Ver-

samtverhältnis von Arbeit zu Kapital bei gegebenen Faktorangebot konstant bleibt.

Machen wir uns diese sich scheinbar widersprechende Behauptung an einem Beispiel klar. Das Gesamtangebotsniveau A sei 100, das Gesamtkapitalangebot K sei 50. Vor Einführung des Außenhandels waren in der arbeitsintensiven Produktion beschäftigt: 90 Einheiten Arbeit und 30 Einheiten Kapital. Das Verhältnis Arbeit zu Kapital war also in der arbeitsintensiven Industrie $90/30 = 3$. In der kapitalintensiven Industrie waren demnach 10 Einheiten Arbeit und 20 Einheiten Kapital beschäftigt. Das Verhältnis Arbeit zu Kapital betrug: $10/20 = 1/2$. Die Einführung des Außenhandels bewirke eine Wanderung der Arbeit von 10 Einheiten und von Kapital von ebenfalls 10 Einheiten. In der arbeitsintensiven Industrie sind somit nunmehr 80 Einheiten Arbeit und 20 Einheiten Kapital beschäftigt, der Koeffizient beträgt $80/20 = 4$, er ist also um eins gestiegen. In der kapitalintensiven Produktion werden nun 20 Arbeiter und 30 Einheiten Kapital beschäftigt, der Koeffizient beträgt: $20/30 = 2/3$, auch dieser Koeffizient ist (um $1/5$) gestiegen. Das Verhältnis Arbeit zu Kapital nehme also in beiden Industrien zu, obwohl das Gesamtverhältnis Arbeit zu Kapital nach wie vor das gleiche blieb ($100/50 = 2$).

Wenn aber das Verhältnis Arbeit zu Kapital in beiden Industrien zunahm, so ist der physische Grenzertrag der Arbeit ebenfalls in beiden Produktionen zurückgegangen. Damit hat sich die gesamtwirtschaftliche Grenzertragskurve der Arbeit nach links unten verschoben. Das bewirkt jedoch eine Verschiebung der Produktionskurve nach links oben¹.

1) Diese Linksverschiebung bedeutet eine Verschlechterung der Lohneinkommen. Zu ähnlichen Ergebnissen gelangten auch Heckscher, Ohlin. Doch gelangten sie aufgrund ganz anderer Problemstellungen und Lösungen zu diesen Folgerungen. Sie können deshalb in dieser Arbeit nicht berücksichtigt werden. Zur Literatur siehe: W.F. Stolper and P.A. Samuelson, Protection and Real Wages, Rev. of Ec. Studies 1941 abgedr. in Ten Readings in the Theory of International Trade ed. H.S. Ellis L.S. Meteler, London 1953 2. ed. S. 333 ff. und die dort angegebene Literatur.

Die Auswirkungen des Außenhandels auf die inländische Einkommensverteilung sind somit zweifelhaft. Die Einkommensverwendungskurve kann sich nach rechts verschieben, es ist jedoch fragwürdig, ob sie sich überhaupt verschiebt. Die Produktionskurve kann sich nach rechts, aber auch nach links verschieben. Es ergibt sich somit kein eindeutiges Ergebnis.

Wir können jedoch auf jeden Fall sagen, daß eine Vergrößerung der effektiven Nachfrage und eine Verschärfung des Konkurrenzdrucks dahin tendieren, den relativen wie absoluten Anteil der Nichtunternehmer zu verbessern. Gehen wir von der Forderung nach einer ausgeglichenen Zahlungsbilanz ab, so daß sich also bei einer Ausdehnung des internationalen Handels nur die Exporte vergrößern, dann wird die effektive Nachfrage auf jeden Fall steigen und damit die Einkommensverwendungskurve sich nach rechts verschieben. Nehmen jedoch umgekehrt nur die Importe zu, so wirkt zwar der verstärkte Konkurrenzdruck nach wie vor für eine Verbesserung des Nichtunternehmeranteils. Gleichzeitig geht jedoch die effektive Nachfrage zurück, die Einkommensverwendungskurve verschiebt sich nach links und wir haben mit einer Verschlechterung der Nichtunternehmer zurechnen.

Für die Frage, in welchem Verhältnis das verteilungspolitische Ziel der Begünstigung der Nichtunternehmer einkommen zum außenhandelspolitischen Ziel der Vergrößerung des freien Außenhandels steht, ist somit ein gedämpfter Optimismus erlaubt. Eine Reihe von Faktoren wirken darauf hin, daß sich beide Ziele gegenseitig unterstützen und sogar fördern. Wir müssen allerdings auch zugeben, daß Fälle denkbar sind, bei denen die Verfolgung des außenhandelspolitischen Zieles auf Kosten der Verteilungspolitik geht. In diesen Fällen ist es möglich, aus verteilungspolitischen Gründen einen Protektionismus zu verteidigen.

Zusammenfassung

Wir möchten nun die wichtigsten Ergebnisse dieser Arbeit nochmals kurz zusammenfassen: Hauptproblem dieser Arbeit war die Frage nach den Bestimmungsfaktoren des Anteils der Arbeiter und Unternehmer am Sozialprodukt. Wir versuchten unsere Aufgabe in drei Schritten zu lösen. Die zwei ersten Schritte sollten allerdings nur die Problemlösungen vorbereiten. Erst im systematischen Teil versuchten wir unsere Frage selbst zu beantworten.

Der erste Schritt sollte zeigen, daß sich die traditionelle Verteilungstheorie: die Theorie der Grenzproduktivität nicht eignet, unsere Frage befriedigend zu beantworten. Den Grund dafür erkannten wir in den unterschiedlichen Problemstellungen und Annahmen. Die Grenzproduktivitätstheorie ist vorwiegend mikroökonomisch ausgerichtet, während wir eine gesamtwirtschaftliche Theorie benötigen. Die traditionelle Verteilungstheorie fragt weiterhin nach funktioneller Gesichtspunkten, während wir uns für die Aufteilung des Sozialproduktes auf kontraktlich festgelegte Einkommen und Residualeinkommen interessierten. Hierin lagen die Hauptunterschiede in der Fragestellung. Aber auch an den Annahmen der Grenzproduktivitätstheorie mußten wir Kritik üben. Nun wurden allerdings - wie wir gesehen haben - die Annahmen gegenüber der ursprünglichen Fassung der Theorie wesentlich verbessert. Trotzdem mußten wir auch gegenüber der neueren Fassung der Theorie unsere Kritik an der Annahme des Sayschen Theorems und an den Annahmen über die Verhaltensweise der Unternehmer (Gewinnmaximierung und Mengenanpassung) aufrechterhalten. Diese Kritik war vor allem notwendig, damit wir nicht bei der Darstellung der systematischen Theorie (dritter Schritt) erneut in die alten Fehler und Schwächen der Grenzproduktivitätstheorie fallen würden.

Auch der zweite Schritt hatte noch vorbereitenden Charakter. Wir untersuchten lediglich Teilaussagenhänge einer gesamtwirtschaftlichen Verteilungstheorie anhand einiger seit der Grenzproduktivitätstheorie entwickelter Verteilungslehren. Zuerst versuchten wir die Bedeutung der Einkommensverwendung für die Einkommensverteilung zu erkennen. Die Keynesische Theorie zeigte uns deutlich, wie die Verteilung von der effektiven

Nachfrage bestimmt wird, macht jedoch auch wiederum deutlich (Freiheitsgrad der Theorie!), daß die effektive Nachfrage nur ein Bestimmungsfaktor unter anderen sein könne.

Die Suche nach diesen anderen Bestimmungsfaktoren führte uns zu den strukturellen Differentialgewinnen und zu dem Monopolisierungsgrad. Es waren dies die zwei Hauptgrößen, mit denen in der Mikroökonomie zumeist die Gewinnbildung erklärt wurde. Hier galt es die Rolle in einer gesamtwirtschaftlichen Theorie zu erkennen. Während jedoch die Bedeutung der Differentialgewinne für den gesamten Gewinnanteil ersichtlich wurde (Föhls Beitrag), ergab sich bei der Rolle des Monopolisierungsgrades eine Schwierigkeit. Zwar zeigte Kaleckis Theorie die fast ausschließliche Abhängigkeit der Gewinn- und Lohnanteile vom Monopolisierungsgrad. Doch stehen und fallen diese Ergebnisse - wie wir gesehen haben - mit der Annahme der Konstanz der Grenzkosten. Lassen wir diese Annahme fallen, läßt sich mit Kaleckis Überlegungen keine feste Beziehung mehr zwischen Monopolisierungsgrad und Lohn- und Gewinnanteil aufzeigen. Die Problemstellung blieb jedoch erhalten.

Auch den Zusammenhang zwischen Liquiditätspräferenz und der Einkommensverteilung, den Bouldings Theorie untersuchte, konnten wir nicht als bewiesen ansehen. Wiederum blieb die Fragestellung.

Preislers Überlegungen brachten uns zu der Erkenntnis, daß wir zwischen je zwei verschiedenen Bestimmungsgruppen der Gewinnbildung und damit auch der Verteilung unterscheiden müssen: zwischen den allgemeinen Existenzbedingungen und den spezifischen Entstehungsursachen. Mit Krellie schließlich konnten wir dynamische Aspekte einer Verteilungstheorie aufwerfen.

Die Beiträge aus der Finanztheorie stigten die Problematik einer Unterscheidung zwischen primärer und sekundärer Verteilung und wiesen auf die Möglichkeit hin, mit ein und derselben Theorie Probleme der primären wie der sekundären Verteilung zu erörtern. Haavelmos Beitrag schließlich gab schon einen kleinen Hinweis auf die spätere Kritik an der klassischen Umverteilungspolitik (Expansion des Staatsbudgets bei ausgeglichenem Haushalt).

Damit war unser Problem genügend vorbereitet, um

den letzten Schritt unserer Aufgabe: die Beantwortung unserer eingangs gestellten Frage durchzuführen.

Aber auch jetzt mußten wir mit den einfachsten Annahmen beginnen, um den vollen Zusammenhang unserer Verteilungsproblematik zu erkennen. Wir gingen von einer geschlossenen Wirtschaft ohne staatliche Aktivität aus und sahen von den Reaktionen der Wirtschaftssubjekte aus Preis-, Lohn- und Zinsbewegungen vorläufig ab. Wir kamen dabei zu folgenden wiederum vorläufigen Ergebnissen:

1) Die Aufteilung des Sozialproduktes auf Unternehmer und Nichtunternehmer hängt von zwei Bestimmungsfaktoren ab: einmal von der Einkommensverwendung der Unternehmer und Arbeiter, zum andern von der Verhaltensweise der Unternehmer als Produzenten gegenüber den Arbeitern. Wir konnten diese zwei Bestimmungsfaktoren in zwei Kurven einfangen, die wir Einkommensverwendungskurve und Produktionskurve nannten. Der Schnittpunkt dieser beiden Kurven ergab das Gleichgewicht.

2) Die Einkommensverwendungskurve ist negativ geneigt. Das bedeutet, daß bei einer gegebenen Konsumfunktion der Unternehmer und Nichtunternehmer der absolute Anteil der einen Gruppe nur auf Kosten des absoluten Anteils der anderen Gruppe verbessert werden kann. Veränderungen in der Produktionssphäre (Produktionskurve) gehen also immer zu Lasten der einen Gruppe zugunsten der anderen.

Die Produktionskurve ist positiv geneigt und bei unseren Annahmen rechts-gekrümmt. Das bedeutet, daß bei einem gegebenen Verhalten der Unternehmer als Produzenten eine Zunahme der effektiven Nachfrage stets beiden Gruppen zugute kommt, die Arbeitergruppe allerdings (Rechtskrümmung der Kurve!) stärker begünstigt wird als die Unternehmerrgruppe.

3) Eine Zunahme der Investition oder eine Abnahme der Sparneigung der Unternehmer oder Nichtunternehmer verschiebt die Einkommensverwendungskurve nach rechts außen. Eine Zunahme der effektiven Nachfrage kommt somit der Arbeitergruppe zugute, gleichgültig ob diese Steigerung der effektiven Nachfrage von den Arbeitern oder von den Unternehmern herrührt.

4) Geben sich die Unternehmer mit einem geringeren Gewinnsatz zufrieden, so verschiebt sich die Produktionskurve nach rechts unten. Das bedeutet (negative Neigung der Einkom-

mensverwendungskurve!) eine Zunahme des Anteils der Arbeiter auf Kosten des Anteils der Unternehmer. Die Bewegung auf der gegebenen Einkommensverwendungskurve nach rechts unten bedeutet jedoch auch, daß das Sozialprodukt abnimmt. Der Gewinn der Arbeitergruppe ist somit kleiner als der Verlust der Unternehmer.

Nach diesen Untersuchungen haben wir den Staat eingeführt. Wir kamen zu folgendem Ergebnis: eine Expansion des Staatsbudgets bei ausgeglichenem Haushalt läßt die Einkommensverwendungskurve unberührt (Wirkung des Haavelmoeffektes) und verschiebt die Produktionskurve nach links oben. Setzen wir Durchschnittsgewinnkalkulation voraus, gelten diese Ergebnisse davon, mit welchen Steuerarten die Staatsausgaben finanziert werden.

Diese Überlegungen führten uns zu einer Kritik an der klassischen Umverteilungspolitik. Unter klassischer Umverteilungspolitik verstanden wir eine Politik, bei der die Unternehmer besteuert und diese Steuergelder den Nichtunternehmern als Unterstützungen ausbezahlt werden. Staatsausgaben wie Steuerbeträge nehmen also zu, wir haben eine Expansion des Staatsbudgets bei ausgeglichenem Haushalt. Wir können also unsere theoretischen Ergebnisse anwenden: die Einkommensverwendungskurve bleibt von dieser Politik unberührt, die Produktionskurve dagegen verschiebt sich nach links oben. Das bewirkt, daß der absolute Anteil der Unternehmer zu- nicht abnimmt, während der Anteil der Nichtunternehmer am Leistungseinkommen zurückgeht. Zwar erhalten nun die Nichtunternehmer außer Leistungseinkommen auch noch Unterstützungen. Da jedoch auf der anderen Seite ihr Leistungseinkommen zurückgeht, verbessert sich ihre Position nicht. Was mit der einen Hand gegeben wird, wird mit der anderen wieder genommen. Ein weiteres kam hinzu. Aufgrund des Haavelmoeffektes nahm das nominelle Volkseinkommen zu. Wenn nun dem nominalen Zuwachs kein realer Zuwachs entspricht, bedeutet der vergrößerte Anteil der Unternehmer eine Verringerung des realen Anteils der Nichtunternehmer, auch wenn ihr gesamtes nominelles Einkommen (Leistungs- plus Transfereinkommen) in etwa konstant bleibt. Damit ist jedoch genau das Gegenteil von dem erreicht, was die klassi-

sche Umverteilungspolitik bezweckte: eine Umverteilung zugunsten der Nichtunternehmer.

Verbal hatten wir uns diesen Zusammenhang folgendermaßen vorzustellen versucht: Eine Vergrößerung der Staatsausgaben bewirkt bei ausgeglichenem Budget aufgrund des Haavelmoeffektes eine Expansion des Sozialproduktes. Die Unternehmer sind jedoch nur bereit, das Sozialprodukt zu vergrößern, also mehr zu produzieren, wenn dadurch der Gewinn zunimmt. Da jedoch wiederum aufgrund des Haavelmoeffektes das privat verfügbare Leistungseinkommen konstant bleibt, können die Unternehmer ihre Gewinne nur auf Kosten der Nichtunternehmer-einkommen vergrößern. Damit haben wir jedoch den verringerten Anteil der Nichtunternehmer am Leistungseinkommen erklärt.

Damit haben wir den ersten Teil unseres wirtschafts-politischen Ergebnisses bewiesen: daß nämlich die klassische Umverteilungspolitik keinen Erfolg garantiert. Es bleibt die Frage übrig, ob überhaupt eine staatliche Umverteilungspolitik möglich ist. Auch auf diese Frage konnten wir schon in diesem Kapitel eine Teilantwort geben. Der Mißerfolg der klassischen Politik lag offensichtlich darin, daß die Einkommensverwendungskurve nicht beeinflußt werden konnte. Die Umverteilungspolitik konnte also nur eine Bewegung auf einer gegebenen Einkommenskurve hervorrufen und diese Bewegung konnte aufgrund der negativen Neigung dieser Kurve bei einer Expansion des Sozialproduktes nur auf Kosten der Nichtunternehmer gehen. Die Frage nach der Möglichkeit einer staatlichen Umverteilungspolitik ist also gleichbedeutend mit der Frage, ob der Staat die Einkommensverwendungskurve positiv beeinflussen kann.

Nun lag die Tatsache, daß die Einkommensverwendungskurve unberührt blieb, am Festhalten des Budgetausgleiches. Wir konnten zeigen, daß bei einer Defizitpolitik die Einkommensverwendungskurve nach rechts außen rückt, wodurch die ver-teilungspolitischen Ziele erreicht werden können. Damit wird die prinzipielle Möglichkeit einer staatlichen Umverteilungspolitik beigegeben. Dieses Ergebnis gilt allerdings vorläufig nur unter unseren Annahmen. Politisch ausgedrückt bedeutet dies, daß wir mit keiner aktiven eigenen Tätigkeit der Unternehmervverbände, Gewerkschaften und der Notenbank rechnen, die unter Umständen die staatliche Politik vereiteln können.

Mit diesen Fragen beschäftigte sich unser nächstes Kapitel. Die theoretischen Voruntersuchungen führten zu folgendem Ergebnis: Eine Geldvermehrung oder Zinssenkung führt unter Umständen zu einer Verschiebung der Einkommensverwendungskurve nach rechts außen. Dies geht zugunsten der Nichtunternehmer. Eine Veränderung der Produktionskurve ist nicht wahrscheinlich. Auch eine Lohnsenkung führt zu den gleichen Ergebnissen wie eine Geldvermehrung, sofern die Unternehmer ihre Verhaltensweise (Durchschnittsgewinnkalkulation) nicht verändern. Somit geht eine Senkung des Nominallohnsatzes zugunsten, eine Erhöhung (!) zuungunsten der Nichtunternehmer. Bei einer Politik des konstanten Zinsfußes allerdings bleibt auch die Einkommensverwendungskurve konstant. In diesen Fällen beeinflusst die Veränderung der Nominallohnsätze überhaupt nicht die reale Einkommensverteilung.

Für das politische Zusammenspiel einer aktiven Verteilungspolitik des Staates, der Unternehmerverbände, der Gewerkschaften und der Notenbank ergab sich somit folgendes:

1. Der Staat hat grundsätzlich zwei Möglichkeiten einer wirksamen Verteilungspolitik: Entweder vergrößert er seine Staatsausgaben bei konstanten Steuereinnahmen oder er verringert Staatsausgaben und Einnahmen gleichmäßig. Welchen Weg der Staat beschreiten wird, hängt jeweils von der Wichtigkeit der übrigen wirtschafts- und staatspolitischen Ziele ab (Vollbeschäftigung, Preisstabilisierung, Wachstum, optimaler Kollektivgütereinsatz etc).

2. Soll die Notenbank die Verteilungspolitik des Staates unterstützen, so muß sie bei einer Defizitpolitik den Zinsfuß konstant halten, bei einer Kontraktionspolitik dagegen (2. verteilungspolitische Weg des Staates) soll die gesamte Geldmenge konstant gehalten werden. Im ersten Falle (Defizitpolitik des Staates) ist eine Vereitelung dieser Politik von seiten der Notenbank wahrscheinlicher.

3. Ist die Politik der Notenbank/^{BN}konjunkturpolitischen Zielen ausgerichtet, so wird in den meisten Fällen die Notenbank die staatliche Verteilungspolitik automatisch unterstützen. Richtet sich jedoch die Notenbank nach außerpolitischen Zielen (Ausgleich der Zahlungsbilanz), so besteht die Gefahr, daß eine institutionell freie Notenbank die verteilungspoli-

tischen Maßnahmen des Staates vereitelt. Hier wäre also für eine wirksame Verteilungspolitik des Staates eine gewisse Abhängigkeit der Notenbank von der Regierung notwendig.

4. Eine aktive Verteilungspolitik der Gewerkschaften läuft Gefahr, unwirksam zu bleiben, wenn und solange sie eine reine Lohnpolitik bleibt. Hält die Notenbank den Zinsfuß konstant, so üben Lohnerhöhungen keine Wirkung auf die reale Verteilung aus, der Anteil der Arbeiter bleibt konstant. Hält jedoch die Notenbank die Geldmenge konstant, so geht sogar der Anteil der Arbeiter bei einer Lohnerhöhung zurück. Die Politik der Gewerkschaften wirkt sich somit in diesem Falle sogar gegen die eigene Gruppe aus. Die Gewerkschaften haben jedoch wirksamere Mittel in der Hand, den Anteil der Arbeiter zu vergrößern. Wir haben eine Reihe von Möglichkeiten aufgezählt, bei denen die Gewerkschaften die Unternehmer zwingen konnten, einen geringeren Gewinnsatz einzukalkulieren. Diese Methoden führen zum erwünschten Erfolg und vergrößern den Realanteil der Arbeiter.

5. Wir können unterstellen, daß die verteilungspolitischen Ziele der Gewerkschaften und des Staates konform gehen. Trotzdem kann die staatliche Verteilungspolitik auf zweierlei Weise durch eine gewerkschaftliche Politik vereitelt oder durchkreuzt werden. Wie wir schon eben festgestellt haben, führt eine Lohnerhöhung zu einer Verringerung des Anteils der Arbeiter, sofern die Notenbank die Geldmenge konstant hält. Damit wird auch das staatliche Ziel verfehlt. Zweitens kann eine wirksame Gewerkschaftspolitik eine größere Umverteilung herbeiführen, als sie von seiten des Staates erwünscht ist. In diesem Falle wirkt die Gewerkschaftspolitik wiederum gegen die staatlichen Maßnahmen.

6. Die Unternehmer werden stets bestrebt sein, die Verteilungspolitik des Staates zu durchkreuzen. Solange sie jedoch nur die Steuererhöhung auf den Preis überwälzen wollen, gelingt es ihnen nicht, die staatliche Politik zu vereiteln. Wir müssen allerdings voraussetzen, daß die Notenbank die staatliche Politik unterstützt, also z.B. den Zinsfuß konstant hält. Vergrößern jedoch die Unternehmer durch Monopolisierung ihren durchschnittlichen Gewinnsatz, so rufen sie tatsächlich Gegenkräfte gegen die staatliche Politik hervor. In diesem Falle

wird die staatliche Politik zweifelhaft. Um diese Möglichkeiten auszuschalten, bedarf es einer starken Gewerkschaftsmacht, die die stärkere Macht der Unternehmer aufgrund von Monopolisierung wettmacht.

7. Wenn also die Gewerkschaften und Unternehmer sich gegenseitig in Schach halten und die Notenbank die staatliche Politik unterstützt, wozu sie unter Umständen durch institutionelle Abmachungen gezwungen werden kann - ist eine staatliche wirksame Umverteilungspolitik prinzipiell möglich. Vorausgesetzt werden muß allerdings, daß der Staat die notwendigen Maßnahmen ergreift und von den überkommenen Prinzipien der Budgetführung ab geht.

Wirtschaftstheoretisch sehen wir die Hauptergebnisse dieser Arbeit einmal darin, daß wir ein theoretisches Modell entwickelt haben, das Fragen der sogenannten primären wie auch sekundären Einkommensverteilung behandeln kann.

Das zweite Ergebnis dieser Arbeit liegt darin, daß diese Verteilungstheorie wiederum eine gewisse Einheit mit der übrigen makroökonomischen Theorie aufweist.

A N H A N G :

ERSETZ AN DER GELTUNGSPRODUKTIVITÄTSTHEORIE

I. DIE PROBLEMATIK IN DER TRADITIONELLEN VERTEILUNGSTHEORIE¹

1. EINKOMMENSVERTEILUNG, EIN PROBLEM DER PRODUKTIONSLENKUNG

Was will die Grenzproduktivitätstheorie?² Sie will erklären, wie sich in einer freien Marktwirtschaft die Einkommen auf die Produktionsfaktoren verteilen. Man ist es üblich, die Produktionsfaktoren in Arbeit, Boden und Kapital aufzugliedern. Folgen wir dieser Einteilung, so können wir in der Erklärung der Löhne, Renten und Zinsen, der Preise der Produktionsfaktoren, das eigentliche Problem der traditionellen Verteilungstheorie sehen.

Wir haben einmal nach den Größen zu fragen, die Lohn, Zins und Rente bestimmen. Es ist dies die Frage nach den Bestimmungs-faktoren der Einkommensverteilung. Wir haben sodann zu zeigen, auf welche Art diese Faktoren die Verteilung beeinflussen. Dies ist die Frage nach dem *modus operandi* der Verteilung.

Wenn wir nach der Verteilung des Volkseinkommens auf die Produktionsfaktoren fragen, und diese in Arbeit, Boden und Kapital aufteilen, so legen wir einen wirtschaftlich-funktionalen Maßstab an. Wir übernehmen diese Unterscheidung aus einer Theorie, die sich mit Fragen der Produktionslenkung beschäftigt. Das Lenkungsproblem hat diese Unterscheidung notwendig gemacht. Das Kriterium für die Aufteilung der Produktionsfaktoren war die Funktion, die die einzelnen Wirtschaftssubjekte im Lenkungsprozeß erfüllen. Damit steht jedoch in der traditionellen Verteilungstheorie nicht das Verteilungs-

1) Über die Entstehung und Problematik in der traditionellen Verteilungstheorie unterrichten: S. Stiglitz: *Introduction to Distribution Theories*, New York 1949 u.; H. Liebsch: *Lehrbuch der Verteilungstheorie* im Jahrbuch f. Nationalök. u. Statistik 1951 S. 405 ff.

2) Die Bezeichnung Grenzproduktivitätstheorie ist nicht einheitlich. Hier soll darunter in erster Linie die ursprüngliche Fassung verstanden werden, wie sie etwa von J.B. Clark in: *The Distribution of Wealth*, New York 1899 entwickelt wurde. Eine verteilte Darstellung der Grenzproduktivitätstheorie findet sich bei J.B. Hicks in: *The Theory of Wages*, London 1932. Weitere Literaturangaben findet der Leser in den genannten Werken.

sondern der lenkungspolitische Gesichtspunkt im Vordergrunde.

Noch von einer anderen Seite gelangen wir zum gleichen Ergebnis. Löhne, Zinsen und Renten sind Preise: die Preise der Produktionsfaktoren. Preise aber besitzen in der Marktwirtschaft eine wirtschaftliche Funktion: die Lenkung der Güterströme. Dies gilt gleichermaßen für Güter - wie Faktorpreise. Indem die traditionelle Lehre die Preistheorie auf die Verteilung überträgt, macht sie die Verteilung zu einem Problem der Produktionslenkung. Einkommensverteilung und Produktionslenkung sind nur zwei verschiedene Seiten ein und desselben Problems¹. Nicht weil Löhne, Zinsen und Renten Einkommen, sondern weil sie Kosten darstellen, werden sie für die Grenzproduktivitätstheorie problematisch. Die Einkommensverteilung ist wie jede Preisbildung nur ein Mittel zur Lösung des Problems der Produktionslenkung. Darin liegt die erste Eigentümlichkeit dieser Theorie.

2. DIE VERTEILUNG ERFOLGT DURCH DEN MARKT

Das Scheitern der Zurechnungstheorie² führte zur Theorie der Grenzproduktivität. Die Zurechnungstheorie versuchte,

1) Diese Stellung der Verteilungstheorie im Rahmen der allgem. Theorie wird bei Stigler (a.a.O., Einführung) recht deutlich. Man vergl. dazu die Geschichte der Produktions- u. Verteilungstheorien E. Cannans (A History of the Theories of Production & Distribution, London 1924 3rd ed.), der rein äußerlich eine scharfe Trennung zwischen Produktionslenkung u. Verteilung vornimmt, indem er beide Theorien getrennt behandelt. Stigler dagegen verwirft eine solche Trennung, da beide Theorien einen gemeinsamen Gegenstand zum Thema hätten. Man ermißt daraus den Wandel in der Problematik d. Verteilungstheorie.

2) Es kann hier nicht näher auf die Zurechnungstheorie eingegangen werden. Sie wurde von d. Wiener Schule entwickelt. C. Mengers (Grundsätze d. Volkswirtschaftslehre, Wien 1871 S. 123 ff.) suchte das Problem mit dem Verlustprinzip zu lösen. E. v. Böhm-Bawerk (Positive Theorie des Kapitals, Jena 1921 4. Aufl. II. S. 132 ff.) ergänzt diesen Versuch durch die Berücksichtigung der Substitutionsmöglichkeiten. F. v. Wieser (Der natürliche Wert, Wien 1889 S. 112 ff.) schließlich verwarf den Versuch Mengers u. setzte an seine Stelle eine Lösung mit simultanen Gleichungen. Zur Problematik siehe auch: J. A. Schumpeter: Bemerkungen über d. Zurechnungsproblem, in: Zeitschr. f. Volksw. u. Verw. 1909 S. 79 ff. u.: F. Knight: A Note on Prof. Clarks Illustration of Marginal Productivity, in: Journal of Political Economy 1925 S. 550 ff. Knight weist nach, daß der Mengersche u. d. Wiesersche Versuch identisch sind.

den Wert der Produktionsfaktoren unmittelbar aus dem Preis der Produkte abzuleiten. Dieser Versuch scheiterte. Die Produktionsfaktoren können sich einander nicht völlig ersetzen, sie sind komplementär. Es gibt deshalb keine Methode, den Wert, den jeder Faktor dem Gesamtprodukt zufügt, vom Gesamtwert zu trennen.

Wahr auch die spezielle Problematik der Zurechnungstheorie zu Fall kam, blieb doch die allgemeine Frage nach der Verteilung bestehen. Da wir die Verteilung als ein spezielles Problem der Preisbildung erkannten, bietet sich für die Erklärung der Einkommen eine zweite Möglichkeit, wie schon Kreis können wir auch die Entlohnung der Produktionsfaktoren über den Markt erklären. Aus einer internen Betriebsangelegenheit wird ein Problem des Marktes. Hierin liegt die zweite Eigentümlichkeit dieser Theorie.

3. EINE EINHEITLICHE THEORIE FÜR LOHN, ZINS UND RENTE

Die Klassiker kannten für jeden Produktionsfaktor eine besondere Theorie. Die Theorie des Lohnes hatte wenig mit der Rententheorie zu tun, und diese wiederum wenig mit der Theorie der Profite. Auch die Lehre von der Grenzproduktivität kennt für jeden Faktor eine besondere Theorie. Aber formal ist es stets dasselbe Werkzeug, gleichgültig ob der Zins, die Rente oder der Lohnsatz erklärt werden sollen.¹ Jedesmal wird die Höhe des Faktorpreises durch die Nachfrage bestimmt und jedesmal wird diese Nachfrage auf das Grenzprodukt dieses Faktors zurückgeführt.² Nur weil die einzelnen Faktoren nicht homogen sind, und weil sie recht verschiedene Elastizitäten aufweisen können, unterscheiden sie nachklassische Lehre verschiedene Produktionsfaktoren. Wir können also von einer einheitlichen Verteilungstheorie sprechen. Dies ist ihre dritte Besonderheit.

1) Es gibt auch eine Version d. Grenzproduktivitätstheorie bei der der Zins anders als Lohn u. Rente erklärt wird. Es ist dies die Theorie des diskontierten Grenzverdienstes. Wir werden bei d. Kritik an dieser Theorie noch mehr auf diese Version eingehen.

2) Diese Einheitlichkeit bleibt erhalten, wenn wir uns der verbesserten Form der Theorie, wie sie z.B. Hicks darstellte, zuwenden.

4. EINE EINHEITLICHE THEORIE FÜR DIE PREISE DER GÜTER UND PRODUKTIONSFAKTOREN

Aber diese Einheit beschränkt sich nicht auf den Boden der Verteilungstheorie. Es besteht eine völlige Parallelität zwischen der Theorie der Verteilung und der Verteilung der Produktionslenkung. In beiden Fällen handelt es sich um ein Problem der Preisbildung, in beiden Fällen werden die Preise durch die Nachfrage bestimmt. Die Nachfrage nach Produktionsfaktoren kann hinwiederum auf die zwei Ertragsgesetze, die Nachfrage nach Konsumgütern auf die zwei Gossenschen Gesetze zurückgeführt werden. Das erste Ertragsgesetz handelt vom abnehmenden Grenzertrag, das erste Gossensche Gesetz vom abnehmenden Grenznutzen. Das zweite Ertragsgesetz fordert den Ausgleich der Grenzerträge, das zweite Gossensche Gesetz den Ausgleich der Grenznutzen. Auch hier also dieselben Werkzeuge! Die neoklassische Lehre hat uns also eine einheitliche Theorie der Bestimmungsfaktoren der Nachfrage geschaffen¹, und wir brauchen nicht länger zwischen einer Theorie des Haushaltes und einer Theorie des Betriebes zu unterscheiden. Darin könnte die vierte Eigenart der Theorie gesehen werden.

1) Stackelberg, der wohl am stärksten diese Einheitlichkeit betont, kommt jedoch auf Seite 154 seines Werkes (Grundlagen der theoretischen Volkswirtschaftslehre, Tübingen 1951) zu dem Ergebnis, daß die Einheitlichkeit zwischen der Theorie des Betriebes und der Theorie des Haushaltes nicht völlig gegeben ist. Siehe hierzu auch H. Müller: Grundlagen einer allgemeinen Theorie der Wahlakte, in: Jahrbuch für Nationalökonomie und Statistik, Bd. 164, 1952, S. 81 ff. und S. 136 ff.

5. DER STATISCHE CHARAKTER DER THEORIE¹

Auch die klassische Lehre befaßte sich mit den Bestimmungsfaktoren der Einkommensverteilung. Diese statische Betrachtung diente jedoch als Vorstufe für die Beantwortung einer weiteren Frage: der Frage nach der Entwicklung in den Einkommensströmen.

Die neoklassische Lehre beschränkte sich auf diese Vorfrage. Sie versuchte nur zu zeigen: bei welchen Preisen Gleichgewicht bestünde, nicht jedoch, wie sich die Preise im Zeitablauf entwickelten. In dieser Beschränkung auf eine stationäre Wirtschaft wollen wir die fünfte Besonderheit der Grenzproduktivitätstheorie sehen.

6. DER EINZELWIRTSCHAFTLICHE ANSATZ DER THEORIE UND IHRE GESAMTWIRTSCHAFTLICHE KRÖNUNG IM EULERSCHEN THEOREM

In ihrer klassischen Form läßt sich die Grenzproduktivitätstheorie in vier Stufen entwickeln: die Nachfrage nach Produktionsfaktoren eines einzelnen Betriebes, die Preisbildung der Faktoren auf einem Einzelmarkt, die durchschnittlichen Faktorpreise der gesamten Wirtschaft und schließlich: das Problem der Ausschöpfung des Produktes. Jede Theorie baut auf den Ergebnissen der vorhergehenden Stufe auf.

Diese eindeutige Trennung zwischen gesamt- und einzelwirtschaftlicher Betrachtung hat wohl Machlup am schärfsten betont:

"Die Grenzproduktivität trägt verschiedene Bedeutungen in den Gleichgewichtstheorien der Einzelfirma, des Industriezweiges und der gesamten Wirtschaft".²

1) Die Begriffe "dynamisch" und "statisch" sollen hier im Sinne Harrods (Dynamische Wirtschaft a.a.O. S.9 ff.) gebraucht werden.

2) F. Machlup: Marginal Analysis and Empirical Research, in: The American Economic Review 1946 S. 528. Eigene Übersetzung. Zur Problematik dieser Unterscheidung siehe auch E. Liefmann-Keil a.a.O. S.427

Die Erklärung und Bestimmung der Nachfragekurve eines Einzelbetriebes nach Produktionsfaktoren ist das Problem des ersten Schrittes. Für die Theorie der Preisbildung der Faktoren auf dem Einzelmarkt - für den zweiten Schritt sind diese Einzelnachfragekurven gegeben. Diese einzelwirtschaftlichen Nachfragekurven werden zu einer Gesamtnachfragekurve des betreffenden Industriezweiges aggregiert und es wird versucht, darauf aufbauend die Höhe des Faktorpreises auf diesem Einzelmarkt zu bestimmen. Die makroökonomische Theorie überträgt diese Überlegungen nahezu wörtlich auf die Durchschnittshöhe der Faktorpreise der gesamten Volkswirtschaft.

Die Theorie der Ausschöpfung des Produktes - nach Stigler die Krönung der Grenzproduktivitätstheorie - unterstellt wiederum, die Produktionsfaktoren würden zu ihren Grenzprodukten entlohnt. Entspricht unter diesen Annahmen die Summe der Einkommensströme dem gesamten Produkt? Diese Frage kann ^{auf} jeder Stufe, kann für den Einzelbetrieb, für einen Industriezweig oder für die gesamte Volkswirtschaft gestellt werden.

II. KURZE DARSTELLUNG DER GRENZPRODUKTIVITÄTSTHEORIE

In verzweifelter Kürze soll hier versucht werden, die entscheidenden Sätze der Grenzproduktivitätstheorie näher zu umreißen. Denn wir werden die Bedeutung und Tragweite der Kritik an dieser Theorie nur dann voll erfassen, wenn wir die wichtigsten Annahmen und die Konstruktion der Theorie zumindest in ihren Umrissen erkennen.

1. DIE ANNAHMEN

Es werden folgende Annahmen gemacht:

- a) die Unternehmer sind bestrebt, in jeder Periode ihren Gewinn zu maximieren.
- b) Unternehmer wie Haushalte verhalten sich auf sämtlichen Märkten als Mengenanpasser: sie nehmen den Preis der Güter und

Faktoren vom Markt als gegeben und ordnen jedem Preis das Angebot oder die Nachfrage zu, bei denen sie ihren Gewinn oder Nutzen tatsächlich maximieren.

c) Es gilt für jeden einzelnen Faktor das Gesetz vom Abnehmenden Grenzertrag. Das schließt ein, daß der jeweils in Frage kommende Faktor bei Konstanz aller übrigen Faktoren variiert werden kann.

d) Produktionsfaktoren wie Produktionsprozess sind beliebig teilbar: die Ertragsfunktionen sind somit stetig.

e) Das Angebot der Produktionsfaktoren ist konstant.

f) Höhe und Zusammensetzung der Nachfrage werden durch Veränderungen auf der Angebotsseite nicht beeinflusst.

Die üblichen Annahmen über die Markttransparenz, über die völlige Beweglichkeit und über die unendlich große Anpassungsfähigkeit seien implizit in Annahme eins enthalten.

2. DAS GLEICHGEWICHT IN DER EINZELFIRMA

Wir erinnern uns, daß die Grenzproduktivitätstheorie ihre Aufgabe Schritt für Schritt zu beantworten sucht. Bei ihrem ersten Schritt beschränkt sich die Theorie auf die Bestimmung der einzelwirtschaftlichen Nachfragekurven nach Produktionsfaktoren. Da die Nachfrage für jeden Faktor auf die gleiche Art erklärt wird, können wir uns hier mit dem Faktor Arbeit begnügen.

Wir unterstellten Gewinnmaximierung. Der Unternehmer wird also die Arbeitsmenge auswählen, bei der es den höchsten Gewinn erzielt. Nun ist sein Gewinn dann am größten, wenn keine Veränderung der Nachfrage zu einer Gewinnsteigerung führt, wenn also der Gewinnsuwachs oder der Grenzgewinn gleich null wird. Da wir den Gewinn als Differenz zwischen Erlös und Kosten verstehen, ist der Grenzgewinn gleich dem Grenzerlös abzüglich der Grenzkosten, und das Gewinnmaximum ist dann erreicht, wenn der Grenzerlös gleich den Grenzkosten wird.

Um wieviel nehmen nun die Kosten und Erlöse zu, wenn der Unternehmer seine Nachfrage nach Arbeitskräften ausdehnt?

Wenn der Unternehmer eine Arbeitsstunde mehr anheuert, so muß er dafür den Lohn für eine Arbeitsstunde mehr zahlen. Dies ist sein Kostenzuwachs, dies sind seine Grenzkosten. Wir nahmen ja an, der Unternehmer könne den Lohnsatz als Datum vom Markte nehmen. Die zusätzliche Arbeitsstunde bringt einen erhöhten Ausstoß, den Grenzertrag der Arbeit. Werden diese zusätzlichen Produkte auf dem Markte abgesetzt, so erwächst dem Unternehmer eine Zunahme seines Erlöses. Dieser Zuwachs, sein Grenzerlös, ist gleich dem Produkte aus Preis mal Grenzertrag. Wir nehmen ja wiederum an, daß auch die Güterpreise gegeben sind.

Dieser Grenzerlös muß nun - sagten wir - den Grenzkosten gleich werden. Also der Gewinn maximiert, wenn der Lohnsatz gleich wird dem mit dem Preis bewerteten Grenzertrag der Arbeit:

$$\text{Lohnsatz} = \text{Preis} \times \text{Grenzertrag der Arbeit.}$$

Da wir unterstellten, Lohnsatz und Preis seien konstant, hängt die Nachfrage nach Arbeit allein von der Höhe des Grenzertrages ab.

Wir können unsere Aussagen noch präzisieren. Wir wissen, daß die Nachfragekurve nach Arbeit jedem alternativen Lohnsatz eine Nachfrage nach Arbeit zuordnet. Wir wissen aber auch, daß die Kurve des wertmäßigen Grenzertrages angibt, daß bestimmte Grenzerträge nur bei bestimmten Beschäftigungsmengen erzielt werden. Weil das Ertragsgesetz gilt, hat diese Kurve einen negativen Verlauf. Beide Kurven beziehen sich also auf die Beschäftigungsmenge. Die eine Kurve ordnet der Beschäftigung den Lohnsatz, die andere den wertmäßigen Grenzertrag zu. Da jedoch - wie wir zu beweisen zu versuchten - eine Gewinnmaximierung die Gleichheit von Lohnsatz und wertmäßigem Grenzertrag verlangt, fallen beide Kurven zusammen. (Das gilt allerdings erst vom Schnittpunkt der Grenzertrags- mit der Durchschnittsertragskurve, da wir zusätzlich unterstellen müssen, daß der Unternehmer bei Verlust die Produktion und damit auch die Nachfrage nach Arbeit überhaupt nicht aufnimmt).

3. DAS GLEICHGEWICHT AUF EINEM EINZELMARKT

Wir kommen nun zum zweiten Schritt, der Bestimmung des Lohnsatzes einer gewissen Arbeitsqualität. Die Ergebnisse der ersten Stufe dienen uns als Grundlage des Beweises: Wir kennen die Nachfrage nach dieser Arbeitsqualität für jeden Betrieb. Wir können daraus die Gesamtnachfragekurve ableiten. Dann für jeden Lohnsatz wissen wir, wieviel jeder einzelne Betrieb nachfragt und damit auch, wie hoch sich die gesamte Nachfrage beläuft.

Gleichgewicht besteht erst, wenn die Nachfrage dem verfügbaren, konstanten Angebot entspricht. Diese Bedingung ist jedoch nur dann erfüllt, wenn der Lohnsatz gleich ist der Höhe des Grenzproduktes: die Höhe des Grenzproduktes (bei Vollbeschäftigung) bestimmt die Höhe des Lohnsatzes.

Beweis? Nehmen wir das Gegenteil an. Unterstellen wir, der Lohnsatz liege über der Grenzproduktivität. Für jeden Einzelunternehmer gilt dann, daß seine Grenzkosten (der Lohnsatz) größer sind als sein Grenzerlös (das Grenzprodukt). Der Gewinn ist nicht maximiert. Er kann durch Arbeitsentlassungen vergrößert werden. Das Grenzprodukt steigt wieder und nähert sich der Lohnhöhe. Solange jedoch noch eine Differenz zwischen diesen beiden Größen besteht, haben die Unternehmer ihr Gewinnmaximum noch nicht erreicht. Sie werden mit Arbeitsentlassungen fortfahren, und dieser Beschäftigungsrückgang sorgt für einen weiteren Ausgleich zwischen Grenzprodukt und Lohnsatz. Diese Annäherungstendenz nimmt erst ein Ende, wenn der Beschäftigungsrückgang steckt, wenn sich also die Unternehmer bei der gegebenen Beschäftigung ihr Gewinnmaximum versprochen. Mit anderen Worten, der Profit ist zu Ende, wenn das Grenzprodukt dem Lohnsatz entspricht.

Bislang nehmen wir an, der Lohnsatz würde von diesen Veränderungen nicht berührt. Die Arbeitsentlassungen werden jedoch den Lohnsatz drücken. Die Entlassungen werden bereit sein, ihre Arbeitskraft auch zu einem niedrigeren Lohnsatz anzubieten. Somit sorgt auch das Sinken des Lohnsatzes für die Annäherung an das Grenzprodukt.

Ähnliche Überlegungen gelten mutatis mutandis für den Fall, daß der Lohn unter dem Grenzprodukt liegt. Auch hier wird ein Prozeß einsetzen, der beide Größen einander angleicht. Es schien bewiesen, daß das Grenzprodukt zumindest auf lange Sicht den Lohnsatz bestimme.

4. DAS GLEICHGEWICHT IN DER GESAMTEN WIRTSCHAFT

Lassen sich diese Überlegungen auch auf die gesamte Wirtschaft übertragen? Die Grenzproduktivitätstheorie bejaht diese Frage. Für die einzelwirtschaftlichen Faktoren müssen die gesamtwirtschaftlichen Größen eingesetzt werden. Das Angebot bezieht sich nun auf die gesamte Arbeitskraft. Auch sie ist konstant. Die Nachfragekurve setzt sich nun aus sämtlichen Grenzertragskurven der gesamten Wirtschaft zusammen. Das Problem der fehlenden Homogenität des Ertrags läßt sich zur Not lösen¹. Die Nachfragekurve fällt dann mit der durchschnittlichen Grenzertragskurve zusammen. Weil auch der Arbeitsfaktor nicht homogen ist, müssen wir vom durchschnittlichen Lohnsatz der ganzen Volkswirtschaft sprechen.

Haben wir diese Änderungen vorgenommen, so gelten die für die Einzelwirtschaft gewonnenen Erkenntnisse auch für die Gesamtwirtschaft - so wenigstens folgert die Grenzproduktivitätstheorie.

5. DAS EULERSCHE THEOREM

Die Vorarbeit ist geleistet. Die eigentliche Frage nach der Aufteilung des Volkseinkommens auf die Produktionsfaktoren - das Hauptproblem der Grenzproduktivitätstheorie -

1) Die Schwierigkeit liegt darin, daß die Grenzerträge nicht summiert werden können. Wir können nicht Äpfel zu Birnen addieren. Wir können jedoch diesem Problem ausweichen, wenn wir die Erträge zu Basispreisen bewerten. Dann können wir die Gesamterträge und damit auch die Grenzerträge zusammenzählen.

kann gelöst werden.

Wir wissen, die Produktionsfaktoren werden zu ihren Grenzprodukten entlohnt. Aber entspricht bei diesem Verteilungsprinzip die Summe der einzelnen Einkommensarten der Höhe des Volkseinkommens? Das verteilte Einkommen darf offensichtlich nicht größer noch kleiner sein als das zu verteilende Einkommen.

Übersteigen die Faktoreinkommen das Volkseinkommen, so erleiden die Unternehmer Verluste. Sind jedoch die Verdienste der Produktionsfaktoren kleiner als das gesamte Volkseinkommen, so entstehen Gewinne. Das Problem der Ausschöpfung des Sozialproduktes durch die Faktoreinkommen ist somit mit der Frage gleichbedeutend: werden die Gewinne im Umlaufgewicht verschwinden oder: sind die Unternehmereinkommen nur eine Übergangserscheinung? Die Grenzproduktivitätstheorie legte Wert darauf, diese Frage zu bejahen. Die hohen Unternehmerrgewinne und die ungleiche Einkommensverteilung würden dadurch viel von ihrer sozialen Härte verlieren.

Um die völlige Ausschöpfung des Sozialproduktes zu beweisen, muß eine zusätzliche Annahme gemacht werden: es wird unterstellt, die Produktionsfunktion sei homogen-linear.¹⁾ Was bedeutet dies? Verdoppeln wir den Einsatz der Produktionsfaktoren, ohne daß wir das Verhältnis der Faktoren zueinander verändern, so verdoppelt sich auch der Gesamtertrag. Allgemein gesprochen: Vermehren wir die Faktoren gleichmäßig um ein beliebiges Vielfache, wird auch der Gesamtertrag um dieses Vielfache zunehmen. Der Grenzertrag wird nur durch Veränderungen in den Faktorproportionen, nicht durch Veränderungen in der Betriebsgröße beeinflusst.

Bei diesen Annahmen gilt das Eulersche Theorem:
Das Gesamtprodukt ist gleich der Summe der mit den Grenzerträgen bewerteten Einsatzmenge sämtlicher Produktionsfaktoren:
Gesamtprodukt = Grenzertrag der Arbeit x Arbeitsmenge
+ Grenzertrag des Bodens x Bodenmenge
+ Grenzertrag^{des} Kapitals x Kapitalansatz.

1) In der mathematischen Fachsprache ausgedrückt lautet eine homogen-lineare Funktion dann vor, wenn sämtliche Glieder der Funktion 1. Grades sind. Die Funktion hat also die Form:
 $y = ax + bz$ oder auch: $y = ax + bz$.

Berücksichtigen wir noch, daß die Produktionsfaktoren zu ihren Grenzprodukten entlohnt werden, dann lautet unsere Gleichung:

Gesamtprodukt	$= \text{Lohn} \times \text{Arbeitsmenge}$	$= \text{Lohnsumme}$	
	$+ \text{Rente} \times \text{Bodenmenge}$	$= \text{Rentensumme}$	
	$+ \text{Zins} \times \text{Kapitaleinsatz}$	$= \text{Zinssumme}$	
<u>Volkseinkommen</u>	$=$		<u>Faktoreinkommen</u>

Bei Annahme einer homogen-linearen Produktionsfunktion verschwinden somit die Gewinne im Gleichgewicht, die Produktionsfaktoren beziehen das gesamte Volkseinkommen. Kein Wunder, daß Stigler in dieser eleganten Beweisführung die Krönung der Grenzproduktivitätstheorie sieht!

III. KRITIK AN DER URSPRÜNGLICHEN FASSUNG DER THEORIE

Wir wollen uns nun der Kritik an dieser Theorie zuwenden. Dabei stoßen wir auf eine Schwierigkeit: was sollen wir unter Grenzproduktivitätstheorie verstehen, gegen welche Version sollen wir uns wenden? Die Theorie der Grenzproduktivität hat eine vielfältige Wandlung durchlaufen. Sollen wir uns bei der Kritik an der ursprünglichen Fassung, wie sie etwa von J.B.Clark gegeben wurde, klammern oder sollen wir uns an die verbesserte Form halten, etwa an die Überlegungen Stackelbergs in seinen "Grundlagen"? Eine Reihe der Einwände gegen Clarks Theorie treffen nicht mehr für Stackelbergs Theorie zu. Aber dürfen wir die neueren Formulierungen überhaupt noch zur Theorie der Grenzproduktivität hinzurechnen? Es spricht alles dagegen. Bei Stackelberg mußte die Grenzproduktivität viel von ihrer Bedeutung hergeben; sie mußte ihren Platz mit anderen gleichwichtigen Faktoren teilen. Aber schließlich ist es doch eine Weiterentwicklung der ursprünglichen Fassung, und ob wir bei Stackelberg und den anderen Versionen von einer Theorie

1) G.Stigler, a.a.O. p. 320 ff.

der Grenzproduktivität sprechen, ist ein Streit um Worte. Die Unterschiede sind groß genug, um zwischen einer Kritik an der ursprünglichen Fassung und einer Kritik an der neueren Version zu unterscheiden. Die Schwächen der Clarkschen Form sind weitgehend ausgebessert. Mit ihnen wollen wir uns in diesem Abschnitt befassen. Wenn auch schon die alten Wunden verheilt sind, neue und weit gefährlichere Wunden brechen an anderen Stellen aus. Sie betreffen auch die verbesserte Formulierung. Mit ihnen beschäftigt sich der nächste Abschnitt.

1. DIE KAUSALE ERKLÄRUNG MUSS DER FUNKTIONELLEN WEICHEN

Es wird bestritten, daß die Höhe der Grenzproduktivität die Höhe des Lohnsatzes bestimme. Man nimmt Anstoß an der ursächlichen Beziehung zwischen der Grenzproduktivität als Ursache und dem Lohnsatz als Folge.

Auch die Grenzproduktivität ist keine Unabhängige. Sie hängt selbst wiederum von der Beschäftigungsmenge ab. Der Beschäftigungsgrad jedoch wird gleichzeitig mit der Höhe des Lohnsatzes bestimmt. Folglich kennen wir die Höhe des Grenzproduktes erst dann, wenn wir auch die Höhe des Lohnsatzes kennen. Beide Größen werden simultan bestimmt. Dann kann jedoch die Höhe des Lohnsatzes nicht von der Grenzproduktivität bestimmt sein.

Richtig ist, daß im Gleichgewicht der Lohnsatz gleich dem Grenzprodukt ist. Zwischen beiden Größen besteht jedoch eine funktionelle, nicht kausale Beziehung. Beide Größen hängen von dritten gemeinsamen Faktoren ab und diese sind es, die die Gleichheit von Lohn und Grenzprodukt herbeiführen.

Man wirft dieser Theorie eine Einseitigkeit vor, die um so schwerer wiegt, als ihre Vertreter den Klassikern selbst Einseitigkeit entgegenhielten und diesen Vorwurf zum Anlaß nahmen, eine neue Theorie zu schaffen, die sich dieser Schwäche nicht schuldig mache.

Hatten die Klassiker den Lohnsatz allein aus den Bedingungen abgeleitet - und wurden sie deshalb mit Recht kritisiert - so führten die Neoklassiker den Lohnsatz ausschließ-

lich auf die Bedingungen der Nachfrage zurück, weshalb sie allerdings den gleichen Tadel verdienten.

In Wahrheit wird der Lohnsatz von Angebot und Nachfrage bestimmt. Den Lohnsatz auf einen dieser Faktoren allein zurückzuführen, ist genau so falsch oder richtig, wie zu behaupten, für einen Schnitt mit einer Schere sei allein die obere oder allein die untere Schneide verantwortlich (Marshall). Diese funktionale Betrachtungsweise ist heute Allgemeinplatz der Theorie geworden.¹

2. AUCH DAS ANGEBOT MUSS UNTERSUCHT WERDEN

Die kausale Erklärung ist der funktionellen gewichen. Eine Folge daraus konnten wir schon feststellen: Es genügt nicht, den Lohnsatz auf die Nachfrage oder auf das Angebot allein zurückzuführen, wir müssen beide Faktoren zur Erklärung heranziehen. Solange wir uns auf die Nachfrage beschränken, bleibt das Problem unbestimmt, entsteht ein Freiheitsgrad.

Aber damit nicht genug. Wir dürfen nicht dabei stehen bleiben, daß Angebot und Nachfrage den Lohnsatz bestimmen. Genau wie die Nachfragekurve erklärt wird, müssen auch die Bestimmungsfaktoren des Angebotes untersucht werden². Wir können

1) Die kausale Betrachtung war aus der österreichischen, die funktionale aus der Lausanner Schule entstanden. Gegen die kausale Richtung wandten sich vor allem: V. Pareto, *Manuel d'économie politique*, 2. Aufl. Paris 1927. - G. Cassel, *Theoretische Sozialökonomie*, 2. Aufl. Leipzig 1921. - J. A. Schumpeter, *Wesen und Hauptinhalt der theoretischen Nationalökonomie*, München 1908 und A. Marshall, *Principles of Economics*, 8th ed. London 1927. Für die Verteidigung der kausalen Betrachtung siehe: H. Mayer, *Der Erkenntniswert der funktionellen Preistheorien*, in: *Die Wirtschaftstheorie der Gegenwart*, Wien 1932 II S. 147 ff. Mayer zeigt recht deutlich die Grenzen jeder funktionalen, statischen Theorie. Das Bedürfnis einer kausalen Erklärung neben einer funktionellen wird auch heute anerkannt. Die einzig mögliche kausale Erklärung ist jedoch die dynamische Theorie.

2) siehe z.B. E. Liefmann-Keil a.a.O. S. 429.

nicht länger annehmen, das Faktorangebot sei konstant. Wir müssen eine Angebotsstruktur konstruieren und nach der Abhängigkeit des Arbeitsangebotes vom Lohnsatz fragen. Daß dies die Grenzproduktivitätstheorie unterlassen hat, ist die Kritik Nr. 2.

Den Inhalt der neueren Versionen trifft diese Kritik nicht. Angebot wie Nachfrage werden hier als Funktionen der Faktorpreise dargestellt. Analogien zur Preisbildung bei Konsumgütern wurden herangezogen. Wie die Nachfrage nach Konsumgütern mit dem Grenznutzenprinzip erklärt wurde, so versuchte nun die angelsächsische Schule das Arbeitsangebot auf das Arbeitsleid, die österreichische Schule dagegen das Arbeitsangebot auf den Grenznutzen der Freiheit zurückzuführen.

Das Angebot führt einmal zu Arbeitsleid. Gleichzeitig bringt es jedoch Einkommen, das zum Ankauf von Gütern verwendet werden kann, und diese stiften einen Nutzen. Solange der Zuwachs dieses Nutzens größer ist als die Verminderung des Arbeitsleides, lohnt es sich, das Arbeitsangebot auszuweiten. Ein Gleichgewicht ist erreicht, wenn das Arbeitsleid der letzten Arbeitsstunde den Grenznutzen aufwiegt. Da mit steigendem Arbeitsangebot das Arbeitsleid der letzten Stunde zunimmt, der Grenznutzen der Güter jedoch zurückgeht, gibt es einen Schnittpunkt der Grenzleid- und Grenznutzenkurve, gibt es ein Angebot, bei dem der Arbeiter sein Optimum erreicht.

Steigt der Lohnsatz, so wird auch das Arbeitsangebot zunehmen. Das Grenzleid bleibt von der Lohnveränderung unberührt. Der letzten Arbeitsstunde entspricht jedoch aufgrund des gestiegenen Lohnes ein größeres Güterbündel und damit ein größerer Grenznutzen. Bestand vor der Lohnerhöhung Gleichgewicht, so steigt nun der Grenznutzen über das Grenzleid und eine Ausdehnung des Arbeitsangebotes wird vorteilhaft. Steigenden Löhnen können wir somit steigende Angebote zuordnen.

Auch der österreichische Weg über den Grenznutzen der Freizeit führt zu gleichen Ergebnissen. Jedes Arbeitsangebot bedeutet eine Verkürzung der Freizeit. Diese stiftet wie jedes Gut einen Nutzen. Das Arbeitsangebot führt also zu einer Verringerung des Grenznutzens. Dieser Nutzenentgang wird wie das Arbeitsleid bei der angelsächsischen Schule dem Nutzen-

zuwachs gegenübergestellt, den der erhöhte Konsum der Marktgüter mit sich bringt. Was wir für das Arbeitsleid sagten, können wir fast wörtlich auf den Grenznutzen der Freizeit übertragen. Auch die österreichische Schule kommt zu dem Ergebnis, daß das Arbeitsangebot vom Lohnsatz abhängt.

Eine Schwierigkeit entsteht, wenn wir diese Überlegungen auf die übrigen Produktionsfaktoren übertragen wollen. Das Arbeitsleid scheint eine Eigentümlichkeit des Produktionsfaktors Arbeit zu sein, dem nichts Analoges bei Boden und Kapital entspricht. Zwei Gedankengänge¹ führen aus der Schwierigkeit heraus. Der eine wurde schon einige Zeit vor der Entwicklung der Grenzproduktivitätstheorie von Senior geäußert, der andere ist ein Allgemeinplatz der Theorie.

Wir denken einmal an die Abstinenztheorie Seniors. Das Sparen, das Angebot des Produktionsfaktors Kapital, verlangt eine Vertagung des Konsums, verlangt eine Abstinenz. Diese kann dem Arbeitsleid gleichgesetzt werden, denn beide sind psychologische Größen wie der Grenznutzen, beide können für die Grenz betrachtung eingesetzt werden. Dieser Lösungsversuch kann somit zu der Theorie des Arbeitsleides in Beziehung gesetzt werden. Beide Theorien wurden von Angelsachsen ausgedacht.

Noch ein zweiter Weg kann beschritten werden. Wir können jeden Produktionsfaktor im Tausch mit Einkommen auf dem Markte anbieten, wir können ihn jedoch auch für eigene Zwecke - für den unmittelbaren Konsum oder für die Eigenproduktion einsetzen. Jedes Angebot bedeutet einen Verzicht auf die eigene Verwendung und dieser Verzicht führt zu einer Mindefung des Grenznutzens in diesen Verwendungen. Nun ist die Freizeit nur ein Sonderfall der eigenen Verwendung des Faktors Arbeit. Bedeutet doch die Freizeit eine konsumptive Verwendung der Arbeitskraft. Was für die Freizeit gesagt und bewiesen wurde,

1) Für die Theorie des Arbeitsleides siehe: W. St. Jevons, Theory of Political Economy 4th ed. London 1911. - Für die Theorie der Freizeit siehe: K. Wicksell, Über Wert, Kapital und Rente, Jena 1893, S. 139 und die Übertragung dieser Gedankengänge auf die übrigen Faktoren ebenda S. 98, 103. - Ähnliche Überlegungen mit Hilfe der Wahlhandlungstheorie werden vorgenommen bei: K. E. Boulding, Economic Analysis, New York, 2nd ed. 1948, p. 742.

kann also für jeden Produktionsfaktor übertragen werden. Dieser Versuch steht somit in Einklang mit der österreichischen Variante. Da sich dieser Weg nicht wie der angelsächsische auf Arbeit und Kapital beschränkt, sollte ihm der Vorzug gegeben werden.

2. GILT DIE THEORIE IN IHRER VEREINFACHTEN FORM AUCH FÜR EINE KAPITALLOSE WIRTSCHAFT?

Gilt unsere Theorie auch dann, wenn wir berücksichtigen, daß während der Produktion Zeit verstreicht und Produktionsumwege eingeschlagen werden? Ist in diesen Fällen der Lehnssatz nicht gleich der auf die Gegenwart abdiskontierten Grenzproduktivität?

Der Gedanke, die Grenzproduktivität der Arbeit und des Bodens müsse auf die Gegenwart abdiskontiert werden, ging von der Kapitaltheorie Böhm-Bawerks und Wicksells aus. Diese modifizierte Form wurde jedoch auch in neuerer Zeit besonders von Lange, Hicks, Leontieff betont. Knight und Roßkopf hingegen bestritten ihre Notwendigkeit und ihre Richtigkeit. Sie legten dar, daß die Grenzproduktivitätstheorie in ihrer einfachen Form genüge, die Verteilungsvergänge auch in einer Wirtschaft mit Produktionsumwegen zu erklären.

Der wertmäßige Grenzertrag in der unqualifizierten Form bezieht sich auf den unmittelbaren Ertrag der Faktoren, der Wert des Grenzertrages in der qualifizierten Theorie dagegen auf den zukünftigen Ertrag der Endprodukte. Machen wir uns dies an einem Beispiel klar. Unterstellen wir, die Bauer habe Äpfel geerntet. Er verkaufe diese sofort nach der Ernte an einen Händler, der sie einlagert und erst nach einem halben Jahr an die Haushalte weiterverkauft. Die einfache Theorie fragt, nach

1) Als Hauptvertreter der Theorie der diskontierten Grenzproduktivität gelten: V. Leontieff, Interest on Capital & Distribution: A Problem in the Theory of Marginal Productivity, in: Quarterly Journal of Ec. XLIX 1934 p. 147. - A. Smithies, The Austrian Theory of Capital in Relation to Partial Equilibrium Theory, in: Quat. Journ. of Ec. L 1935 p. 117. - C. Lange, The Place of Interest in the Theory of Production, in: Rev. of Ec. Studies III 1936 p. 199

dem Wert der ungelagerten Äpfel, nach dem Erlös, den der Bauer unmittelbar nach der Ernte erzielt. Die modifizierte Form dagegen fragt nach dem Wert, den die Äpfel besitzen, wenn sie an die Endverbraucher abgesetzt werden. Beide Theorien gehen also von verschiedenen Erträgen aus.

Wir können nun unterstellen, daß der Wert der ungelagerten Äpfel gleich ist dem auf die Gegenwart abdiskontierten Wert der gelagerten Äpfel. Wir nehmen also an, die Lagerung verursache außer den Zinsen keine weiteren Kosten. Unter diesen Bedingungen kommen beide Theorien zum gleichen Ergebnis. Es scheint, beide Theorien leisten das gleiche; es scheint, der Streit um diese Theorien sei müßig.

Aber diese Kontroverse hat noch eine andere Seite. Die Theorie der diskontierten Grenzerträge ist Ausgangspunkt einer Zinstheorie. Es wird behauptet, die Differenz zwischen zukünftigem Gesamtertrag und Gegenwartswert falle als Zinseinkommen den Kapitalgebern zu. Das Kapitaleinkommen wird anders abgeleitet als das Einkommen der Arbeiter und Bodenbesitzer. Die Einheit in der Verteilungstheorie ist aufgegeben. Wie rechtfertigt man diese unterschiedliche Erklärung? Man hat einmal¹ die Vorstellung, Arbeit und Boden seien originäre Faktoren, Kapital dagegen sei nur ein abgeleiteter Faktor. Oder man denkt daran,² daß das Geldkapital dem übrigen realen Faktoren übergeordnet ist.

Rolph³ gelang es zu zeigen, daß sich die Theorie des diskontierten Grenzertrages einiger Irrtümer schuldig mache. Das Kapital ist stets den übrigen Faktoren gleichgeordnet.

J. Hicks, Wages & Interest, in: Ec. Journal 1935 p. 456. - A. Hart, Imputation and the Demand for Productive Resources in Disequilibrium, in: Explorations in Economics, New York 1936 p. 264. Gegner dieser Theorie sind: E. Rolph, The Discounted Marginal Productivity Doctrine, in: Journal of Political Economy 1939 p. 542. - F. H. Knight, Note on Dr. Lange's Interest Theory, in: Rev. of Ec. Stud. IV 1937 p. 229.

1) siehe z. B. F. W. Taussig, Wages & Capital, New York 1896, S. 20

2) O. Lange a. a. O., S. 159-162

3) Rolph, a. a. O.

auch das Kapital liefert einen Grenzertrag. Es gibt keinen plausiblen Grund, den Zins anders zu erklären als den Lohn und die Rente. Im übrigen würde sich eine solche Zinstheorie nur auf die Nachfragebedingungen stützen, sie wäre also unbestimmt und würde die Angebotsbedingungen vernachlässigen.

4. BESTIMMEN NICHT MACHTEINFLÜSSE DIE VERTEILUNG?

Im Jahre 1913 veröffentlichte M. Tugan-Baranowsky¹ eine Schrift unter dem Titel: Soziale Theorie der Verteilung. In ihr versuchte er nachzuweisen, daß die Einkommensverteilung primär - wenn nicht ausschließlich - durch die Machtpositionen der Anbieter und Nachfrager bestimmt werde. Die Grenzproduktivitätstheorie würde aber gerade diese Einflüsse außer Acht lassen. Tugan-Baranowsky vertrat nicht als einziger diese Meinung. Wir haben ihn nur als Repräsentant einer weitverbreiteten Ansicht angeführt.

Gegen diese Argumentationen richtete im Jahr später E.v. Böhm-Bawerk seine Schrift: Macht oder ökonomisches Gesetz.² Zwei Thesen versuchte er darin zu beweisen: die These, die Verteilung werde durch Machteinflüsse bestimmt, widerspreche nicht der Theorie der Grenzproduktivität, und: Machteinflüsse könnten zwar kurzfristig ein Abweichen von der Grenzproduktivität erzwingen, langfristig jedoch setze sich das unerbittliche Gesetz der Grenzproduktivität durch. Wie haben wir seine erste These zu verstehen? Die Einkommensverteilung kann von verschiedenen Gesichtspunkten betrachtet werden. Der Nationalökonom legt einen wirtschaftlichen Ansatz an. Wenn ^{Wir} jedoch nach den Einflüssen der Machtfragen, so beschäftigen wir uns mit der soziologischen Seite der Verteilung. Das wirtschaftliche Problem der Verteilung liegt gerade darin, zu zeigen, wie die Kreise der Produktionsfaktoren - die wirtschaftlichen Problemgrößen - auf die nicht wirtschaftlichen, sozio-

1) M. Tugan-Baranowsky, Soziale Theorie d. Verteilung, Berlin 1913

2) in: Gesammelte Schriften von E.v. Böhm-Bawerk, hrsg. v. F.X. Weiss, Wien 1924 S. 230 ff.

logischen Daten zurückgeführt werden können. Wir fragen also gerade danach, wie sich die sozialen Machteinflüsse auf die wirtschaftlichen Größen niederschlagen. Die Tatsache, daß wir die Verteilung nur in Preisen und Nachfragekurven darstellen,

berührt in keiner Weise die auf einem ganz anderen Gebiet liegende Frage nach dem Einfluß der Machtpositionen auf die Verteilung.

Und wie war seine zweite These gemeint? Wir haben oben ¹ zu zeigen versucht, weshalb nach Ansicht der Klassiker ein Abweichen des Lohnsatzes von der Grenzproduktivität automatisch Kfäfte entwickle, die einen Ausgleich beider Größen herbeiführen. Wir haben auch gezeigt, daß diese Tendenz zum Ausgleich von Lohn und Grenzprodukt nur unter bestimmten Annahmen zutrifft. Insbesondere mußten wir Mengenanpassung oder allgemeine Konkurrenz unterstellen. Sprechen wir von Machtpositionen auf den Märkten, dann meinen wir gerade, daß diese Bedingungen nicht erfüllt seien. Soll also Böhm-Bawerks Behauptung noch einen Sinn haben, so müssen wir unterstellen, in unserem Wirtschaftssystem bestehe auch eine inderente Tendenz zur allgemeinen Konkurrenz. Das war aber genau die Position, die Klassiker wie Neoklassiker einnahmen.

5. DIE BESCHRÄNKUNG AUF DIE KONKURRENZ ENTSPRICHT NICHT DER WIRKLICHKEIT

Die Kontroverse, ob Macht oder ökonomisches Gesetz die Verteilung bestimme, wurde zugunsten Böhm-Bawerks, zuungunsten Tugan-Baranowskys entschieden. Und trotzdem lag weit mehr Wahrheit in den Behauptungen Tugan-Baranowskys. Die Vision, die er hatte, war richtig und die Geschichte hat ihm recht gegeben. Was Böhm-Bawerk dazu zu sagen hatte, war demgegenüber trivial. Doch das eigentliche Problem wurde verdrängt, weil Böhm-Bawerk über eine vollendete Technik, Tugan-Baranowsky über ein mangelhaftes Werkzeug verfügte.

1) siehe Seite 199f. dieser Arbeit

Wenn Böhm-Bawerk behauptet, eine Verteilung könne sich wirtschaftlich betrachtet immer nur in Preisen und Nachfragestrukturen ausdrücken, und wenn er weiter behauptet, der Einfluß der Macht auf die Verteilung sei die soziologische Seite des Problems, so hat er natürlich recht. Diese Widerlegung der Thesen Tugan-Baranowskys traf jedoch nur die äußere Form, nicht den Inhalt selbst. Denn wenn Böhm-Bawerk zu dem Ergebnis kommt, langfristig setze sich das ökonomische Gesetz - gemeint war der Satz von der Grenzproduktivität - mit eiserner Notwendigkeit durch, so enthält dieser Schluß die ganze Schwäche seiner Position.

Damit seine Aussagen wahr bleiben, müssen wir eine Tendenz zur allgemeinen Konkurrenz voraussetzen. Wir müssen annehmen, daß eine ungleiche Verteilung der Macht von selbst Kräfte freisetze, die diese einseitigen Machtpositionen wieder beseitigen. Dies zu beweisen, dürfte jedoch schwer fallen. Das Gegenteil ist wahrscheinlicher. Einige bedeutende Theoretiker nehmen in der Tat an, daß wir mit einer Tendenz zur Monopolisierung zu rechnen haben¹. Aber selbst dann, wenn wir zugeben könnten, es bestünde eine Tendenz zur allgemeinen Konkurrenz, ist für die Behauptung Böhm-Bawerks nicht viel gewonnen. Es können stets Kräfte am Werk sein, die Monopolmacht zu beseitigen, was nützt dies, wenn andere Kräfte stets neue Monopolstellungen schaffen. Wir haben dann trotz dieser Tendenz zur allgemeinen Konkurrenz im Endeffekt eine dauernde Monopolisierung der Wirtschaft.

Um Böhm-Bawerks These zu retten, müßten wir die zusätzliche Annahme machen, der Wirtschaftsprozess schaffe auch keine neuen Monopolstellungen. Aber gerade dies können wir guten Gewissens nicht tun. Jeder Theoretiker weiß, daß die Durchführung des technischen Fortschrittes neue Monopolpositionen kreiert und daß infolgedessen stets weite Teile der Wirtschaft monopolisiert sind. Allgemeine Konkurrenz ist heute ein in der Wirklichkeit kaum anzutreffender Ausnahmefall. Damit verringert

1) Siehe J.A. Schumpeter, Kapitalismus, Sozialismus und Demokratie, 2. Aufl. München 1950, 2. Teil S. 145 ff. - W. Kalecki, The Distribution of the National Income, abgedr. in: Readings in the Theory of Income Distribution a.a.O. S. 210 f.

jedoch der Aussagewert jeder Theorie, die allgemeine Konkurrenz unterstellt. Daß auch die Grenzproduktivitätstheorie von dieser Annahme ausgeht, ist Punkt fünf unserer Kritik.

Nun hat die Grenzproduktivitätstheorie diese Kritik recht gut überstanden. Eine Reihe der bedeutendsten Theoretiker hat in der Zwischenzeit den Einfluß der verschiedensten Marktformen und Verhaltensweisen auf die Preisbildung im allgemeinen und damit gleichzeitig den Einfluß auf die Preisbildung der Produktionsfaktoren im besonderen untersucht. Verhältnismäßig leicht wurden die Ergebnisse dieser Untersuchung in die Grenzproduktivitätstheorie eingeordnet, ohne daß an ihrem Fundament stark gerüttelt werden mußte.

Es wurden die Verhaltensweisen der Mengenanpassung, der monopolistischen, oligopolistischen und polypolistischen Preis- und Mengenpolitik, die Verhaltensweisen der Optionsfixierung und der Verhandlungsstrategie untersucht.

Stackelberg gelang es, diese Ergebnisse in einem eindrucksvollen Schema zusammenzufassen:²

1) u.a. seien genannt: A.Cournot, Untersuchungen über die mathematischen Grundlagen der Theorie des Reichtums, Jena 1924, in: Sammlung sozialwissenschaftlicher Meister, übers. v. W.G. Waffenschmidt.- A.L.Bowley, Mathematical Groundwork of Economics, London 1823.- E.Schneider, Reine Theorie monopolistischer Wirtschaftsformen, Tübingen 1932.- H.v.Stackelberg, Marktform und Gleichgewicht, Wien 1934.- E.Chamberlin, The Theory of Monopolistic Competition, Cambridge 1950.- J.Robinson, The Economics of Imperfect Competition, London 1948.- R.Triffin, Monopolistic Competition and General Equilibrium Theory, Cambridge 1949.

2) Das Schema ist mit einigen Abänderungen den "Grundlagen" v. Stackelbergs a.a.O. S. 203 entnommen, siehe dort auch die Beschreibung der einzelnen Marktformen.

Die Ergebnisse der Untersuchungen lassen sich wie folgt zusammenfassen:

a) Die Marktform beeinflusst im allgemeinen die Faktoreinkommen auf zweierlei Weise. Der Übergang zu einer anderen Verhaltensweise verändert einmal die Höhe des Lohnsatzes, also den Preis pro Faktoreinheit, zum anderen verändert sich auch die Beschäftigungsmenge.

b) Die Verhaltensweisen der Mengenanpassung, der Optionsfixierung und der Verhandlungsstrategie unterscheiden sich in ihren Wirkungen auf das Lohneinkommen nur durch die Höhe des Lohnsatzes. Die Beschäftigungsmenge ist stets die gleiche.

c) Lohnsatz und Beschäftigungsmenge werden nicht nur durch die Verhaltensweisen auf dem Arbeitsmarkt, sondern auch durch die Verhaltensweisen auf dem Gütermarkt beeinflusst. Besonders deutlich zeigt dies die Amoroso-Robinson-Formel.

d) Durch Veränderungen in der Marktform kann das Lohneinkommen zwischen der Höhe des Existenzminimums (unterer Ausbeutungspunkt) und dem gesamten Sozialprodukt (oberer Ausbeutungspunkt) schwanken. Im ersten Falle sind die Unternehmer Optionsfixierer und die Arbeiter werden ausgebeutet. Im zweiten Falle sind es die Arbeiter, die Optionsfixierung treiben und die Unternehmer, die ausgebeutet werden. Da die Marktformen und Verhaltensweisen die Machtpositionen widerspiegeln, erkennen wir daraus, welchen gewaltigen Einfluß die Machtpositionen auf die Verteilung ausüben.

6. DIE ANNAHME DER GEWINNMAXIMIERUNG UND NUR EINES EINZIGEN AKTIONSPARAMETERS BEDARF DER ÜBERPRÜFUNG

Der Kritik an der Theorie der Verhaltensweisen war mit dem Ausbau der Marktformentheorie nur teilweise Genüge getan. Nach wie vor gilt, daß mit wirklichkeitsfremden Annahmen gearbeitet wird. Hier setzt die heutige Kritik an der Marktformentheorie ein.

Zwei Aspekte können wir bei dieser Kritik unter-

scheiden. Einmal wirft man dieser Theorie vor, sie erlaube nur einen, allenfalls zwei Aktionsparameter zu berücksichtigen, während doch in Wirklichkeit der Unternehmer mit einer Vielzahl von Aktionsparametern rechnen könne. Und gerade der Aktionsparameter, auf den die traditionelle Theorie fast ausschließlichen Wert legte: der Preis, wird in der Wirklichkeit immer mehr durch Nichtpreis Konkurrenz ersetzt. Die Unternehmer verzichten auf eine Preispolitik und suchen eine langfristige Preisfestigkeit an. Es ist Aufgabe der Theorie, sich diesen Aktionsparametern verstärkt zuzuwenden.¹

Die zweite Kritik richtet sich gegen die Annahme der Gewinnmaximierung. Unsere traditionelle Theorie läßt nur dann ein Gleichgewicht zu, wenn die Unternehmer ihren Gewinn kurzfristig zu maximieren suchen. Nun denken die Unternehmer in allgemeinen nicht so kurzfristig. Selbst wenn sie Gewinnmaximierung anstreben, werden sie versucht sein, ihren Gewinn über eine längere Periode hinweg zu maximieren und werden es nicht tun, wenn es ihnen zur Erreichung ihrer Ziele nötig erscheint, auf kurzfristige Gewinnmaximierung zu verzichten. Diese Gewinnmaximierung auf langer Sicht ist jedoch nicht mit der kurzfristigen Maximierung identisch.²

Folgend kann man zeigen, daß die Annahme der Gewinnmaximierung in Verbindung mit Annahmen über die Wirkweise nur in einer stationären, risikolosen Wirtschaft zu einer eindeutigen Bestimmung des Angebots und der Nachfrage führt. Sobald der Unternehmer einer wachstumsbedingt nicht berechenbaren Risiko gegenübersteht, wird das Problem unbestimmt. Allein die Theoretiker haben eine Reihe von Methoden entwickelt, wie der Unternehmer das Risiko zu berücksichtigen habe. Verschiedene Methoden gehen von der Annahme völlig rationaler Individuen und der Gewinnmaximierung aus. Trotzdem ergibt sich ein recht unterschiedliches Verhalten, je nachdem welche Verfahren

1) M. Gutierrez, *Grundriss der Betriebswirtschaftslehre*, II. Bd. Berlin 1955, II. Teil, 4. Abschnitt, III. Kapitel, in die betriebswirtschaftslehre, 2. Aufl., München 1955, S. 74-100; Laubach, *Quality and Competition*, New York 1955.

2) Eine Zusammenstellung dieser verschiedenen Verfahren finden Sie bei: W.A. Jöhr, *Die Konjunkturgeschwankungen*, Tübingen 1956, S. 384 ff.

die Unternehmer einschlagen. Daraus folgt, daß Angebot und Nachfrage durch die üblichen Annahmen allein nicht eindeutig bestimmt werden, sagen sie doch nichts darüber aus, welches Verhalten der Unternehmer einschlagen soll. Wenn wir auf der anderen Seite nicht zugeben wollen, daß diese Entscheidung der Unternehmer völlig wahllos erfolge, erwächst uns die Aufgabe, nach weiteren Verhaltensweisen zu forschen.

Immer mehr kommt man heute davon ab, zu behaupten, die Unternehmer möchten ausschließlich ihren Gewinn maximieren. Wir wissen heute, daß vor allem größere Unternehmen neben der Gewinnmaximierung ein soziales Ansehen und mitunter auch politischen Einfluß anstreben. Die Annahme der Gewinnmaximierung muß ihren Platz mit anderen gleichwertigen Annahmen über die Unternehmerziele teilen.

Schließlich dürfen wir uns einer weiteren Tatsache nicht verschließen. Es entsprach ganz den Vorstellungen der klassischen Welt, daß der Mensch ein nur rationales Wesen sei. Neuere Untersuchungen der verschiedensten Disziplinen¹ haben uns jedoch langsam die Augen geöffnet und gezeigt, daß der Mensch rationalen Überlegungen sehr schwer zugänglich ist. Nun ist zweifellos auch der wirtschaftliche Sektor noch am ehesten logischen Gedankengängen zugänglich. Die allgemeine Knappheit erzwingt eine Rationalität. Und die Unternehmer wiederum sind unter den Wirtschaftssubjekten sicherlich am meisten rational veranlagt. Und trotzdem ist es wahr, daß selbst die Unternehmer irrational handeln.

Man hat gesagt², die menschlichen Handlungen könnten stets auf rationale, traditionale oder emotionale Motive zurückgeführt werden. Schumpeter hat gezeigt³, daß nicht nur rationale Handlungen in der Wirtschaft wirksam werden. Wir wissen von ihm, daß das Gros der Unternehmer: der Wirtschaftstraditional handelt.

1) Zur Problematik siehe u.A.: V. Pareto, Allgemeine Soziologie, hrsg. v. C. Brinkmann (u. Übers.), Tübingen 1917. - J.A. Schumpeter, Kapitalismus, Sozialismus u. Demokratie, a.a.O. S. 427. - C. Wallas, Die menschliche Natur in d. Politik, Jena 1914 Dt. Übers. - Erwähnt sei jedoch auch an die Werke S. Freud in d. Psychologie u. an G. Le Bon's Massenpsychologie.

2) J.A. Schumpeter, Theorie d. wirtsch. Entw. 2. Aufl. München 1926

3) C. Wallas, a.a.O. S. 3 ff.

Nur die Pioniere, die Schumpeterschen Unternehmer, handeln rational. Und selbst hier sind es emotionale Kräfte, die die Unternehmer verleiten, die allgemeine Trägheit zu überwinden, hohe Risiken auf sich zu nehmen und neue Güter zu schaffen. Immer sind es emotionale Kräfte, die sich bei den Unternehmern in einer eigentümlichen Weise mit logischen Überlegungen mischen.

Für die Theorie erwächst daraus die Aufgabe, auch den Mechanismus der traditionellen und emotionalen Beweggründe zu studieren, nachdem man sich bislang auf den modus operandi rein logischer Handlungen beschränkt hat.

Die Theorie der Spiele¹ sucht die Wissenschaft aus dieser Sackgasse herauszuführen. In der Tat läßt sie mehrere Aktionsparameter zu und weicht auch von der Annahme der Gewinnmaximierung zum Teil ab. Nach wie vor unterstellt sie jedoch ausschließlich rationales Handeln.

Somit erscheint es zweifelhaft, ob diese Theorie die Probleme lösen kann, die zum Aufgeben der traditionellen Marktformeltheorie geführt haben. Innerhalb richtet sich die Kritik primär gegen die Theorie der Verhaltensweisen und nicht gegen die gesamtwirtschaftliche Verteilungstheorie. Für die Verteilungstheorie sind die Ergebnisse der Theorie der Verhaltensweisen Daten, die lediglich übernommen werden. Diese Daten bilden jedoch die Grundlage für die gesamtwirtschaftliche Verteilungstheorie und beeinflussen somit ihre Ergebnisse. Eine Kritik an dieser Stelle ist also nötig, auch wenn sie sich nicht gegen die Verteilungstheorie selbst wendet.

7. KRITIK NR. 1 AN DER KONSTANZ DER "ÜBRIGEN" FAKTOREN

Ein weiterer Einwand richtet sich gegen die Konstanz der "übrigen" Faktoren. Wir haben oben gesehen, daß die Grenzproduktivitätstheorie in ihrer ursprünglichen Fassung den Lohnsatz auf die Nachfrage zurückführt und das alles wiederum auf dem Gesetz vom abnehmenden Grenzertrag beruht.

¹) J.v. Neumann u. O. Morgenstern, Theory of Games and Economic Behavior/Princeton 1947 2. Aufl.

Dieses Gesetz geht von der Annahme aus, daß außerdem von dem in Frage kommenden Faktor alle übrigen Faktoren konstant bleiben. Nur unter dieser Annahme erhalten wir eine Grenzertrags- und Nachfragekurve. Verändert sich die Einsatzmenge eines andern Faktors, so verändert sich damit automatisch die gesamte Grenzertragskurve des betrachteten Faktors.

Gegen diese Annahme der Konstanz der übrigen Faktoren wird nun eingewandt, in Wirklichkeit würden stets mehrere Faktoren gleichzeitig variiert. Damit würde jedoch jeder Versuch einer Bewegung auf der Ertragskurve zu einer Verschiebung der ganzen Kurve führen. Eine Grenzertragskurve würde in Wirklichkeit überhaupt nicht entstehen und damit würde jeder Aussagewert dieser Kurve verloren gehen.

Zwei verschiedene Probleme müssen wir bei dieser Kritik unterscheiden. In dem einen Fall denkt man an den Vorgang der Substitution und an das Gesetz vom Ausgleich der Grenzerträge, wenn man bezweifelt, daß die übrigen Faktoren konstant bleiben.

Wir wollen uns diese Kritik an einem Beispiel klar machen. Wir gehen von einem Gleichgewicht in einem Betrieb aus. Wir nehmen also an, alle Grenzerträge seien ausgeglichen. Wir unterstellen, daß nun der Lohnsatz sinkt. Nach der Grenzproduktivitätstheorie wird eine Vergrößerung der Beschäftigung. Durch die Vermehrung der Beschäftigung wird jedoch gleichzeitig die Grenzertragskurve des Kapitals und des Bodens verändert. Will der Unternehmer seinen Gewinn maximieren, so muß er nun auch die Nachfrage nach Kapital und Boden verändern. Dadurch wird jedoch wiederum die Grenzertragskurve der Arbeit beeinflusst. Somit können wir nicht einmal die Auswirkungen des zweiten Ertragsgesetzes an gegebenen Ertragskurven aufzeigen.

Die Ertragskurven werden einmal von der technischen Struktur, zum anderen von der Größe des Einsatzes der übrigen Produktionsfaktoren bestimmt. Die technische Struktur ist ein volkswirtschaftliches Datum, nicht jedoch die Einsatzmengen des Kapitals und des Bodens. Diese sind genau so wie die Beschäftigung oder die Preise Probleme der Wirtschaftstheorie. Wir können demnach auch die hier vorgeworfene Schwäche der Theorie darin sehen, daß die Theorie die wirtschaftlichen

Größen nicht auf die Daten, sondern auf Faktoren, die selbst erklärt werden müssen, zurückführt.

Diese Schwächen lassen sich beheben, wenn wir die Wahlhandlungstheorie auf den Betrieb übertragen.¹ An den Ergebnissen der Grenzproduktivitätstheorie ändert sich dadurch nichts.² Doch der Aussagewert dieser Theorie vergrößert sich. Es ist zwar üblich, daß die Wahlhandlungstheorie in ihrer graphischen Darstellung nur für zwei Produktionsfaktoren entwickelt wird, diese Überlegungen lassen sich jedoch auf beliebig viele Faktoren übertragen, wenn man zu einer analytischen Darstellung übergeht. Substitutionen und Insubstitutionen des zweiten Ertragsgesetzes lassen sich in diesem System als Bewegungen auf einer gegebenen Kurvenschar darstellen und die Annahme der Konstanz der übrigen Faktoren entfällt.

A. KONTINUITÄT DER KONSTANZ DER "ÜBRIGEN" FAKTOREN

Aber noch aus einem weiteren Grunde wendet man sich gegen die Konstanz der übrigen Faktoren.³ Es wird bezweifelt, ob man einen Faktor bei Konstanz aller übrigen Faktoren überhaupt variieren kann. Hier widerspricht die Annahme der Konstanz nicht deshalb der Wirklichkeit, weil es der Unternehmer stets für ratsam hält, mehrere Faktoren zu variieren, oder weil das Prinzip

1) Zur Problematik der Übertragung der Wahlhandlungstheorie auf den Betrieb siehe u.A.: H. Müller, Grundlagen einer allgemeinen Theorie der Wahlakte a.a.O.

2) Stackelberg hat in seinen "Grundlagen" (a.a.O.) nachgewiesen, daß die Gleichgewichtsbedingung, die aus der Wahlhandlungstheorie folgt, vollkommen mit dem Gesetz vom Ausgleich der Grenzwerte übereinstimmt. (S. 124)

3) Diese Kritik stützt sich vor allem auf empirische Untersuchungen von: O. Yates, *Our Behavior and Price Policy*, New York, National Bureau of Economic Research 1934 S. 95 ff.; J. Dean, *Managerial Economics*, New York 1931 S. 270 u. 292 ff.; K. Ehrke, *Die Überzeugungen in der Gesamtindustrie, 1926 - 1933*, Jena 1933. Zur Problematik siehe vor allem: E. Stackelberg, *Grundlagen der Betriebswirtschaftslehre*, I. Bd. Berlin 1933 II. Auflage S. 193 ff.

der Gewinnmaximierung eine gleichzeitige Veränderung mehrerer Faktoren verlangt, sondern weil es die Technik gar nicht erlaubt einen Faktor allein zu variieren.

Wiederum wollen wir uns diese Kritik an einem Beispiel klar machen. Es jetzt seien 10 Arbeiter an einem Webstuhl beschäftigt worden. Es sollen zwei weitere Arbeiter eingestellt werden, ohne daß die anderen irgendwie entlastet werden. Wenn keine neuen Webstühle angeschafft werden, so muß mindestens die Tourenzahl des Webstuhls erhöht werden, damit die neuen Arbeiter überhaupt beschäftigt werden können. Mit der höheren Tourenzahl wird jedoch gleichzeitig die Kapitalnutzung erhöht. Es ist in diesem Falle nicht auszudenken, wie der Arbeitsfaktor bei Konstanz der Kapitalnutzungen vermehrt werden soll.

Es ist richtig, daß in diesem Falle die Neueinstellung der Arbeiter eine Erhöhung der Tourenzahl erzwingt, und es ist auch richtig, daß die höhere Tourenzahl die Nutzungsdauer der Webstühle herabsetzt.

Wir haben uns nun zu fragen, was die Verminderung der Nutzungsdauer für den Unternehmer bedeutet. Konstanz des Faktors Kapital kann bedeuten, daß die Kapitalnutzungen mengenmäßig konstant bleiben können, oder nur daß sich die wertmäßigen Kapitalkosten nicht verändern sollen. Daß die Produktionsfaktoren komplementär sind, und daß infolgedessen mit einigen Ausnahmen jede Erhöhung der Produktion eine erhöhte mengenmäßige Leistung aller Produktionsfaktoren verlangt, ist eine Erkenntnis, die schon von den Zurechnungstheoretikern gewonnen wurde.¹ Es ist deshalb überhaupt nur sinnvoll, die kosten-wertmäßige Konstanz der übrigen Kosten zu verlangen. Die wertmäßigen Kapitalkosten werden jedoch in unserem Beispiel nicht steigen.

Wir wissen, daß in einer wachsenden Wirtschaft die technische und wirtschaftliche Nutzungsdauer der Maschinen und Anlagen auseinanderfällt, daß die technische Nutzungsdauer stets größer ist als die wirtschaftliche. Wegen wirtschaftlicher Vernachlässigung können die Maschinen früher freigesetzt werden als dies technisch notwendig wäre.

¹ siehe die Literatur auf Seite 192 dieser Arbeit.

Nun nehmen wir einmal an, die technische Nutzungsdauer der Webstühle betrage 20 Jahre. Der technische Fortschritt erzwingt jedoch eine tatsächliche, wirtschaftliche Nutzungsdauer von nur 12 Jahren. Die Erhöhung der Tourenzahl würde die technische Nutzungsdauer auf 15 Jahre herabmindern. Der technische Fortschritt und die tatsächliche Nutzungsdauer bleiben von dieser Veränderung unberührt. Nach wie vor wird der Unternehmer nach 12 Jahren die Maschine herauswerfen. Das bedeutet, daß die Erhöhung der Tourenzahl dem Unternehmer keinerlei zusätzliche Kapitalkosten verursacht, daß also die Kapitalkosten konstant bleiben.

Sodann gilt das Gutenberg'sche Argument nur kurzfristig. Nehmen wir einmal an, technische und wirtschaftliche Nutzungsdauer fielen zusammen. So wird eine erhöhte Beschäftigung sehr wohl kurzfristig zu einer Erhöhung der Kapitalkosten führen. Langfristig jedoch kann der Unternehmer zu anderen technischen Rezepten übergehen, die arbeitsintensiver sind und bei denen infolgedessen trotz erhöhter Beschäftigung keine zusätzlichen Kapitalkosten entstehen.

Schließlich hat Pigo¹ eine Methode vorgeschlagen, wie man die Annahme der Konstanz der übrigen Faktoren vermeiden könne. Er führt den Begriff des Nettoertragszuwachses ein. Das Gesetz vom abnehmenden Grenzertrag bezieht sich nun nur noch auf den Ertragszuwachs, der um die zusätzlichen Kosten bei den übrigen Faktoren vermindert wurde.

Nehmen wir an, ein Arbeiter werde zusätzlich eingestellt. Zur Beschäftigung dieses Arbeiters würden aus technischen Gründen zusätzliche Rohstoffmengen benötigt. Die anderen Kosten bleiben konstant. Dieser Mehreinsatz führt nun zu einem Mehrertrag. Von diesem Ertragszuwachs müssen die zusätzlichen Rohstoffkosten (nicht jedoch Lohnkosten!) abgezogen werden, um dann diesen Nettoertragszuwachs als Grenzertrag der letzten Arbeitseinheit zuzurechnen.

1) A.C.Pigou, Economics of Welfare, 4th ed. London 1952 S.135 ff. Siehe auch: D.H.Robertson, Wage Gradients, in: W.F.agents, 1931 p.42 u. in: Readings in the Theory of Income Distribution, hrsg.v.:W.Pellner & B.Haley, London 1954 2nd ed. S. 224.- J.R. Hicks, Theory of Wages a.e.O.:S. 14.- J.Marshall, Principles of Economics, a.e.O. S. 521.- F.Machlup, On the Mesolug of the Marginal Product, a.e.O. S.172 ff. (den Readings-Banden)

Sofern wir nur die zusätzlichen, übrigen Kosten feststellen können - und das können wir außer im Falle der Gemeinkosten stets - ist diese Methode anwendbar und das nun so abgeänderte Ertragsgesetz gültig. Damit können wir auch diese Kritik auf sich beruhen lassen.

9. DIE UNTEILBARKEIT DER PRODUKTIONSFAKTOREN VERÄNDERT DIE KURZFRISTIGE VERTEILUNG

Die Grenzproduktivitätstheorie basiert auf der Annahme der unendlich großen Teilbarkeit der variablen Produktionsfaktoren. Lassen wir diese Annahme fallen, so ergibt sich folgende Modifikation:

Bei der bisherigen Beschäftigungsmenge sei der Grenzertrag größer als der Lohnsatz, beim Einsatz einer weiteren Arbeitseinheit dagegen sinke der Grenzertrag unter den Lohnsatz. In diesem Falle bliebe die bisherige Beschäftigungsmenge unverändert, obwohl der Grenzertrag dem Lohnsatz nicht entspricht. Wenn wir also keine beliebige Teilbarkeit der Produktionsfaktoren voraussetzen können, gilt die Grenzproduktivitätstheorie nicht mehr in ihrer ursprünglichen Form.

Schumpeter¹ hat allerdings darauf hingewiesen, daß fehlende Teilbarkeit in der Quantität teilweise durch eine Variation in der Qualität ersetzt werden kann. Wenn ein Betrieb neue Maschinen anschaffen will, wählt er sicherlich nicht zwischen einer oder zwei Maschinen, auch wenn bei der ersten Maschine der Grenzertrag noch lange nicht den Grenzkosten entspräche. Dann eine zweite Maschine hätte den Grenzertrag weit unter die Grenzkosten gedrückt. Aber der Betrieb kann sich für eine leistungsfähigere Maschine entschließen. Die Qualität ersetzt hier die Quantität. Der Betrieb kann sich solange für eine bessere Qualität entscheiden, bis der Grenzertrag den Kosten gleich wird. Dadurch wird jedoch unsere Kritik zu einem guten Teil entkräftet.

Andererseits verfügen die Unternehmer zur Produk-

¹) J. A. Schumpeter, Bemerkungen über d. Zurechnungsproblem, Z. N. O. 8. 199 bzw. S. 246 d. gesammelten Aufsätze

tion einer bestimmten Ausstoßmenge nur über eine geringe Anzahl technischer Rezepte. Wir können somit von keiner durchlaufenden Isoquante sprechen, wir kennen nur vereinzelte Punkte einer gedachten Kurve. Der Unternehmer steht nun nicht nur vor der Frage, für welches Rezept er sich entschließen sollte, sondern er hat die weitere Frage aufzuwerfen, ob nicht eine Kombination verschiedener Rezepte vorteilhaft sei.

Aber auch diese Problematik wird heute diskutiert und die Theorie des "Linear Programming"¹ hat schon vielversprechende Ansätze entwickelt. Mit dieser Methode des Linear Programming könnten auch die Fälle lösbar sein, die Stigler² in seiner Kritik an der Produktivitätstheorie aufzeigte. Stigler war zu dem Schlosse gekommen, die Grenzproduktivitätstheorie versage zumindest bei einer kurzfristigen Betrachtung, weil sie vollkommene Teilbarkeit und Anpassungsfähigkeit des fixen Faktors voraussetze, diese Bedingungen jedoch kurzfristig nicht erfüllt seien.

Wir dagegen kamen zu dem Ergebnis, daß diese kritischen Punkte zwar die Folgerungen der Grenzproduktivitätstheorie modifizieren, nicht jedoch zerstören können.

10. HOMOGENE UND LINEARE PRODUKTIONSFUNKTIONEN LASSEN KEIN GLEICHGEWICHT ZU

Das Eilersche Theorem geht, wie wir gesehen haben, von einer homogen-linearen Produktionsfunktion und allgemeiner Konkurrenz aus. Diese beiden Annahmen lassen jedoch nach Ansicht Stiglers³ kein Gleichgewicht zu.

Demit bei allgemeiner Konkurrenz Gleichgewicht besteht, müßten die Grenzkosten mit wachsender Produktion steigen. Eine homogen-lineare Produktionsfunktion hat jedoch konstante Grenzkosten zur Folge. Liegen die Grenz- und Durchschnittskosten über dem gegebenen Preis, so wird die Produktion überhaupt nicht aufgenommen. Liegt jedoch der Preis über der Grenzkosten, so werden die Unternehmer versuchen,

1) R. Dorfman, Mathematical or "Linear" Programming: A nonmathematical Position, in: The Am. Ec. Rev. Vol. XLIII, No. 1, 1953, p. 797 ff.

2) G. Stigler, Production and Distribution in the Short Run, in: Jl. of Pol. Ec. 1939 p. 105, abgedr. in: Readings in the Theory of Income Distribution a.a.O.

3) G. Stigler, Production & Distribution Theories a.a.O. S. 352 f.

ihre Produktion unbeschränkt auszudehnen. Die Vergrößerung der Produktion führt zu einer Preissenkung. Sobald der Preis unter die Kosten des ersten Grenzbetriebes fällt, legt dieser die Produktion still. Der Preis wird weiter sinken und mit wird ein Betrieb nach dem andern ausscheiden, bis die Produktion in einer Hand vereinigt ist. Damit ist jedoch ein Monopol entstanden, und die Annahme der Konkurrenz trifft nicht mehr zu. Ist der Preis schliesslich gleich den Grenzkosten - wir unterstellen, sämtliche noch bestehenden Betriebe besitzen die gleiche Kostenkonstruktion - so ist die Produktion unbestimmt. Es gibt keine ökonomische Beziehung, die die Verteilung der gesamten Produktion auf die Einzelbetriebe regulieren würde.

Da sich das Eulersche Theorem auf Gleichgewichtsgrößen beschränkt, ist mit diesem Widerspruch in den Annahmen die gesamte Lösung der Eulerschen Theorems hinfällig. Immerhin trifft diese Kritik nur die letzte Stufe der Grenzproduktivitätstheorie. Der Satz, dass die Faktoren zu ihren Grenzprodukten entlohnt werden, bleibt bestehen.

11. NOMINALE ODER REALE BETRACHTUNG?

Wir haben oben gesehen, dass die Grenzproduktivitätstheorie in der von Stackelberg entwickelten Form eine Angebots- und Nachfragetheorie ist. Jede Angebots- und Nachfragetheorie setzt jedoch die Unabhängigkeit der Nachfrage vom Angebot voraus. Denn zwei Probleme hat diese Theorie zu lösen: sie soll den Preis und die Einsatzmenge im Gleichgewicht erklären. Zwei Problemgrößen können jedoch nur mit Hilfe zweier von einander unabhängigen Beziehungen gelöst werden. Diese zwei Beziehungen sind die Angebots- und Nachfragegleichungen.

Es wird nun bezweifelt, ob Angebot und Nachfrage voneinander unabhängig seien. Denn Veränderungen in der Struktur des Arbeitsangebots bedeuten Veränderungen in den Einkommen. Diese führen zu Variationen in der Güternachfrage, die selbst wiederum die abgeleitete Nachfrage nach Faktoren beeinflusst. Bewegungen der Arbeitsangebotskurve führen somit

zu Verschiebungen der Nachfragekurve nach Arbeit. Beide Größen sind somit nicht von einander unabhängig. Die Grenzproduktivitätstheorie kann nicht Lohn und Beschäftigung bestimmen. Sie verfügt nur über eine unabhängige Relation zur Bestimmung zweier Größen. Sie läßt das Problem unbestimmt. - Soweit die Kritik.

Bei der Erörterung dieser Frage müssen wir zwischen einzelwirtschaftlicher und gesamtwirtschaftlicher Betrachtung scharf unterscheiden. Wenn wir einen Einzelmarkt vor Augen haben, dann sind die Veränderungen der Nachfrage aufgrund einer Angebotsvariation so unbedeutend, daß sie ohne weiteres vernachlässigt werden können. Wenn sich das Angebot einer speziellen Arbeitsqualität verknappt, so fällt die daraus resultierende Veränderung der Verdienste dieser Facharbeiter im Rahmen des Gesamteinkommens überhaupt nicht ins Gewicht. Und die sich daraus ergebenden Veränderungen in der Nachfrage nach Gütern, in die diese Arbeitsqualität eingeht, ist so minimal, daß sie vollkommen vernachlässigt werden können. So lange sich die Grenzproduktivitätstheorie mit einzelwirtschaftlichen Problemen auseinandersetzt, trifft unsere Kritik nicht zu.

Aber auch dann, wenn wir zu einer gesamtwirtschaftlichen Überlegung übergehen, müssen wir zwei Probleme scharf auseinander halten. Die Bedeutung des Begriffes Abhängigkeit wurde nämlich während der Beweisführung gewechselt.

Wir haben uns zuerst klar zu machen, was die Theorie unter Unabhängigkeit versteht, wenn sie fordert, daß zur Lösung zweier Probleme zwei "unabhängige" Gleichungen benötigt würden. Unabhängigkeit bedeutet hier, keine Gleichung dürfe durch Umformungen einer anderen Gleichung des gleichen Systems hervorgehen. Bekanntlich kann man eine Gleichung durch "erlaubte" Rechenoperationen in eine äußerlich völlig veränderte Form bringen, ohne daß sich ihre inhaltliche Aussage in geringsten verändert. Unabhängig bedeutet hier, daß wir zwei

1951 S. 193 ff. sei für die Problematik dieses Abschnittes empfohlen.

2) vor allem von der gewerkschaftlichen Kaufkrafttheorie des Lohnes, siehe hierzu die Literatur auf S. 155 dieser Arbeit.

identischen Gleichungen verwenden können, die sich nur durch ihre äußere Form unterscheiden.

Als wir jedoch bewiesen, daß die Nachfragekurve von der Angebotskurve abhängt, legten wir einen anderen Abhängigkeitsbegriff zugrunde. Abhängigkeit bedeutet hier, daß Veränderungen in der einen Gleichung auch Veränderungen in der zweiten Gleichung implizieren. Es lassen sich jedoch zwei Gleichungen denken, die nicht identisch sind und die trotzdem in diesem Sinne abhängen. Wäre nämlich die Angebots- und Nachfragekurven identisch, also abhängig im ersten Sinne des Wortes, so müßten sie in einer graphischen Zeichnung zusammenfallen. Das tun sie jedoch nicht. Somit liegt nur eine Abhängigkeit im zweiten Sinne des Wortes vor. Es ist nicht richtig, daß die Theorie das Problem unbestimmt lasse.

Und trotzdem verringert auch eine Abhängigkeit im zweiten Sinne des Wortes den Aussagewert dieser Theorie. Besitzt doch jede Theorie die Aufgabe, die Problemgrößen auf unabhängige Daten zurückzuführen. Solange wir auf Größen stoßen, die selbst voneinander abhängen, ist der Theorien noch nicht zusehe gelacht. Wenn das Arbeitsangebot von der Arbeitsnachfrage abhängt, so stellen diese beiden Kurven noch nicht die letzten Bestimmungsfaktoren der Einkommensverteilung dar. Die Theorie versagt, auch wenn die ihr zuerst vergeworfenen Schwächen nicht vorliegen.

Auch schon rein äußerlich ist diese Theorie unbefriedigend. Solange wir uns auf gegebenen Kurven bewegen, können wir bestimmen, wie sich die wirtschaftlichen Größen gegebenen Datenänderungen anpassen. Mit der Kurve ist auch ihre Steigung bekannt. Führt jedoch eine Datenänderung in der Angebotskurve auch zu einer Verschiebung der Nachfragekurve, so wird das Problem unbestimmt, da wir keinen Hinweis besitzen, der uns angibt, um wieviel sich die Nachfragekurve verschoben hat. In einem gewissen Sinne ist das Problem auch bei Abhängigkeit im zweiten Sinne unbestimmt.

Wie läßt sich die Unbestimmtheit des Problems erklären? Das Problem wird dadurch unbestimmt, daß wegen der Interdependenz der Märkte nicht nur die Verhaltensweisen auf

den Arbeitsmarkt, sondern die der gesamten Wirtschaft den Lohnsatz und die Beschäftigung determinieren.

Man suchte ¹ diese Schwierigkeit dadurch zu umgehen, daß man von einer nominalen zu einer realen Betrachtung überging. Man betrachtete die Abhängigkeit des Angebotes und der Nachfrage vom Reallohn. In ihm drücken sich die Schwankungen der Preise der Faktoren wie der Güter aus. Setzen wir allgemeine Konkurrenz voraus, so fällt die Nachfragekurve nach Faktoren mit der Kurve des physischen Grenzertrages zusammen. Unterstellen wir weiterhin nur einen Produktionsfaktor, so hängt diese Kurve allein von der technischen Struktur der Betriebe ab und ist somit eine unabhängige Größe ein Datum. Gleiches gilt für die Kurve des Arbeitsangebotes. Auch diese Kurve hängt allein von der Bedürfnisstruktur der Haushalte ab.²

Die auf diese Weise undefinierten Angebots- und Nachfragekurven sind unabhängig im Sinne beider Bedeutungen und bestimmen eindeutig Reallohn und Beschäftigungsmenge. Wenn wir uns also auf die Bestimmung des Reallohnes beschränken, können wir die Ergebnisse der Grenzprodukttheorie auch auf die gesamtwirtschaftliche Betrachtung übertragen - das ist wenigstens das Ergebnis unserer bisherigen Überlegungen.

IV. KRITIK AN DEN ANNAMEN DER VERBESSERTEN FASSUNG DER THEORIE

Bis jetzt hatten wir uns mit Einwendungen befaßt, die lediglich zu Modifikationen oder zu formalen Änderungen führten, die jedoch den Kern der Theorie unberührt ließen. Wir wenden uns nun einer Kritik zu, die die tiefsten Schwächen der Theorie enthüllt und die uns zum Aufgeben der Grenzprodukttheorie veranlassen wird.

¹) Zarnowitz, a.a.O. S. 209.

²) Wiederum müssen eine Reihe von Annahmen gemacht werden. So darf das Angebot weder vom Zins, Reallohn noch von Veränderungen in den relativen Güterpreisen beeinflusst werden.

1. DIE UNTERSCHIEDUNG VON PRIMÄRER UND SEKUNDÄRER VERTEILUNG IST NICHT MEHR GERECHTFERTIGT

Die traditionelle Verteilungstheorie unterscheidet zwischen primärer und sekundärer Verteilung. Mit der primären Verteilung beschäftigt sich die Grenzproduktivitätstheorie, während die sekundäre Verteilung - wenn überhaupt zu Überlegungen - so zu den Überwälzungstheorien Anlaß gab.

Trotz ihrer Beliebtheit ist diese Unterscheidung unzweckmäßig und irreführend.¹

In erster Linie erweckt diese Einteilung den Eindruck eines zeitlichen Auseinanderfallens von primärer und sekundärer Verteilung. Man hat die Vorstellung, die ursprünglichen Bedingungen des Wirtschaftsprozesses riefen eine natürliche Verteilung hervor und diese werde nachträglich durch das Eingreifen des Staates verändert. In Wirklichkeit ergeben sich beide Verteilungsarten simultan, der Prozeß der sog. primären Verteilung ist nicht früher beendet als die sog. sekundäre Verteilung.

Sodann legt uns diese Unterscheidung nahe, wir hätten es mit zwei völlig voneinander getrennten Verteilungsprozessen zu tun. Die primäre Verteilung erfolge aufgrund von Bestimmungsfaktoren, die mit den Bestimmungsgründen der sekundären Verteilung nichts zu tun hätten. Die primäre Verteilung werde durch natürliche private, die sekundäre durch künstliche staatliche Faktoren bestimmt. Genau das Gegenteil ist der Fall. Es gibt nur eine Einkommensverteilung und es gibt nur einen Kranz von Bestimmungsfaktoren der Verteilung. Wenn der Staat die Verteilung beeinflussen möchte, so wirkt er auf die gleichen Faktoren ein, die bei einer Veränderung auch die primäre Verteilung beeinflussen würden. Veränderungen in der sekundären Verteilung rufen genau so Variationen in der primären Verteilung hervor wie Änderungen in der primären Verteilung in der sekundären. Eine Unterscheidung ist nicht mehr gerechtfertigt.

¹) Zur Problematik dieser Unterscheidung siehe A. Peacock, Income Redistribution a.a.O. S. 9 f. und S. 91 f.

Weiterhin läßt sich der Einfluß des Staates auf die Verteilung nicht scharf trennen. Wir können zwar von gegebenen privaten Verhaltensweisen und einer ebenfalls gegebenen Höhe des Staatsbudgets ausgehen und dann nach den Wirkungen einer Erhöhung des Budgets auf die Verteilung fragen. Mit gutem Recht können wir die Veränderungen der Einkommensverteilung dann der Erhöhung des Staatsbudgets zuschreiben. Wir können jedoch nicht aus Staatsbudget gedanklich aufnull schrumpfen lassen und dann diese Veränderungen der Verteilung dem Staate zuschreiben. Wir können es deshalb nicht, weil wir uns einmal keinesfunktionalisierende Wirtschaft ohne staatliche Aktivität vorstellen können und weil von anderen Veränderungen der staatlichen Aktivität in größerem Ausmaße selbst wiederum Veränderungen in den privaten Verhaltensweisen hervorrufen würden, die wir nicht kennen.

Und selbst wenn wir sie kennen würden, könnten wir diese Veränderungen in der Verteilung mit gleichem Recht auch den privaten Umdispositionen zuschreiben. Die Problematik hängt ähnlich der Unterteilung in der Kurzmarktstheorie. Auch dort kamen wir zu dem Schlusse, den das Problem hier lassen sich nicht eindeutig auf die Produktionsfaktoren aufteilen. Wegen der Komplementarität war das Problem nicht lösbar. Aus den gleichen Gründen ist auch diese Frage nicht zu lösen.

Wir dürfen also wohl danach fragen, wie eine Veränderung der staatlichen Aktivität auf die Einkommensverteilung wirke. Es ist jedoch nicht erlaubt, bei einer gegebenen Einkommensverteilung den Einfluß des Staates von dem der privaten zu trennen. Wir dürfen vor allem nicht die Bruttoeinkommen als Ausdruck für die primäre Verteilung, von dem Unterschied zwischen den Brutto- und den Nettoeinkommen als Ausdruck für die sekundäre Verteilung ansehen. Es ist dies deshalb nicht möglich, weil die staatliche Aktivität die sog. Verteilung (Bruttoeinkommen) genau so bestermt, wie die privaten Bestimmungsfaktoren auf die staatliche Aktivität einwirken.

2. AUCH DIE EINTEILUNG IN FUNKTIONELLE UND PERSONELLE VERTEILUNG IST UNZWECKMÄSSIG GEWORDEN!

In engem Zusammenhang mit dieser Unterscheidung steht die Einteilung in funktionelle und personelle Verteilung. Die Grenzproduktivitätstheorie beschränkte sich auf die funktionelle Verteilung. Es wird nur danach gefragt, wie sich das gesamte Volkseinkommen auf die einzelnen Produktionsfaktoren verteilt, nicht jedoch, wie die Produktionsfaktoren selbst auf die Haushalte verteilt sind.

Auch diese Einteilung ist recht problematisch. Schon oben haben wir darauf hingewiesen, daß die Einteilung in Produktionsfaktoren einer Theorie entlehnt ist, die sich mit Fragen der Produktionslenkung beschäftigt, und daß für eine verteilungspolitische Frage andere Unterscheidungen im Vordergrund stehen sollten. Denn Einteilung,¹⁾ die für das Produktionsproblem recht brauchbar sein mögen, können nichtsdestoweniger für das Verteilungsproblem ungeeignet sein.

Sodann hat E. Preiser¹⁾ nachgewiesen, daß die funktionelle Verteilung auch in einem ganz anderen Sinne wie vermutet von der personellen Einkommensverteilung abhängt. Beziehen die Arbeiter ein höheres Besitzeinkommen, so werden diese nicht mehr wie vorher um ihres Lebensunterhaltes willen gezwungen sein, ihre Arbeit zu jedem Preis anzubieten. Ihre Angebotselastizität nimmt zu. Die Angebotskurve an Arbeit verschiebt sich und bei gegebenen Bedingungen erhalten die Arbeiter einen höheren Lohnsatz. Höherer Besitz vergrößert somit die Einkommen der Arbeiter nicht nur dadurch, daß sie Zins- und Renteneinkommen erhalten, sondern auch dadurch, daß ihr Lohneinkommen steigt.

Schließlich besteht noch eine weitere Beziehung zwischen personeller und funktioneller Verteilung. Die Verteilung hängt nicht nur von dem Verhaltenweisen der Arbeiter und Unternehmer auf dem Arbeitsmarkte (Faktorenmarkte) ab.

1) E. Preiser, Besitz und Macht in der Distributionstheorie, in: Synopsis, Festgabe für Alfred Weber, Heidelberg 1949.

Auch die Einkommensverwendung, also die Konsum- und Investitionsneigungen bestimmen die Verteilung mit¹. Unterschiede in der Einkommensverwendung hängen jedoch nicht in erster Linie von der Einkommensart, sondern von der Einkommenshöhe ab. Einkommensverwendung und Verteilung stehen somit mit Faktoren in Zusammenhang, die sich mehr auf personelle als auf funktionelle Größen beziehen. Die Grenzproduktivitätstheorie kann nicht mehr so befriedigend wie die Verteilung erklären.

3. DIE VERTEILUNG WIRD NUR ALS MITTEL FÜR PRODUKTIONSLENKUNG, NICHT ALS EIGENES PROBLEM BETRACHTET

Schon im letzten Abschnitt haben wir darauf hingewiesen, daß die Grenzproduktivitätstheorie wichtige verteilungspolitische Probleme außer Acht läßt. Aber nicht genug damit. Wir müssen noch einen Schritt weiter gehen. Die Theorie der Grenzproduktivität ist in Grunde keine Theorie der Verteilung, sondern eine Theorie der Produktionslenkung. Nicht weil diese Theorie auf Kosten beruht, nein, weil die Kosten, aber Elemente der Produktionslenkung darstellen, befaßt sich diese Theorie mit der Verteilung. Als Tatsache hatten wir diese Eigentümlichkeit der Grenzproduktivitätstheorie schon festgestellt. Hier befassen wir uns mit der Problematik dieser Kritik.

Die Theorie der Verteilung hat in der Geschichte der Wirtschaftstheorie eine Entwicklung abnehmender Bedeutung durchgemacht. Die Grenzproduktivitätstheorie hat diese Entwicklung verstärkt. Der Klassiker galt die Einkommensverteilung noch als Hauptproblem der Wirtschaftslehre².

1) In der Berücksichtigung der affektiven Backings in der Verteilung, scheidet sich diese gesamtwirtschaftliche Verteilungstheorie, die nach der Grenzproduktivitätstheorie entwickelt wurden, scheid; siehe hierzu die Literatur des Kapitels 2.

2) Siehe das Zitat Ricardo auf S. 1 dieser Arbeit, aus: D. Ricardo, Grundsätze der Volkswirtschaft und Besteuerung, Dt. Übers. (Baumstark) Leipzig 1877, Fiktion.

In der Grenzproduktivitätstheorie mußte die Verteilung ihre führende Rolle der Produktionslenkung abtreten. In der Keynes'schen Theorie¹ war die Einkommensverteilung zu einem wirtschaftspolitischen Mittel abgesunken, das wie jedes wirtschaftliche Datum die ökonomischen Probleme zwar beeinflußt, selbst jedoch von Nationalökonomien nicht erklärt zu werden braucht.

Für die Grenzproduktivitätstheorie war die Verteilung ein Mittel zur Lösung des Produktionsproblems, für die Keynessche Theorie ein Mittel für die Beschäftigungspolitik. Der Charakter eines Mittels ist der Verteilungen in beiden Theorien gemeinsam. Der Unterschied liegt darin, daß bei der Grenzproduktivitätstheorie das verteilungspolitische Ziel, bei der Keynesschen Theorie der Verteilungsprozeß zum Mittel wurde.

Wenn somit die Grenzproduktivitätstheorie immerhin nach den Bestimmungsfaktoren der Verteilung fragte und den Verteilungsprozeß zum Problem nahm, so bleibt es doch wahr, daß sie diese Entwicklung vorbereitet hat.

4. WIR BRAUCHEN EINE THEORIE DER LOHNQUOIS, NICHT DES LOHNSATZES

E.Cannan nennt in seiner Geschichte der Produktions- und Verteilungstheorien² sämtliche Theorien, die die Bestimmungsfaktoren des Lohnes, der Rente und des Profites zu erklären versuchen, Pseudodistributions-theorien. Die eigentlichen Verteilungstheorien müßten nach den Lohn- und Renten-

1) Siehe z.B.: D.Berry, Modern Welfare Analysis, and the Forms of Income Redistribution, in: Income Redistribution & Social Policy, ed. A.T. Peacock, London, 1954 (eig. Übers.) "Urteile über Fragen der Einkommensverteilung liegen jenseits der Bereiche ökonomischer Analyse ... Nur dort, wo Einkommensverteilung nicht als unmittelbares Ziel, sondern als Mittel zu weiteren Zielen beabsichtigt wird, hat erwartungsgemäß der Nationalökonom zuversichtlicher mitzureden."

2) E.Cannan, A History of the Theories of Production and Distribution, London 1924 III. ed. Inhaltsverzeichnis.

und Profitsummen fragen. Wir können noch einen Schritt weiter gehen. Nicht die Einkommenssummen, sondern die Einkommensquoten, die Anteile der einzelnen Einkommensarten am Volkseinkommen oder ihr gegenseitiges Verhältnis zueinander ist das wahre Problem der Verteilungstheorie.

Außerdem Lohnsatz werden die Lohnsummen durch die Beschäftigungsmenge, wird die Lohnquote durch Beschäftigungsmenge und Volkseinkommen bestimmt. Für die Klassiker waren der Beschäftigungsgrad und das Volkseinkommen gegebene Größen. Sie hatten deshalb nur nach der Höhe des Lohnsatzes zu fragen.

Wenn wir jedoch mit Schwankungen in Beschäftigungsgrad oder im Volkseinkommen zu rechnen haben, so genügt es nicht, sich auf die Bestimmung des Lohnsatzes zu beschränken. Die Bestimmungsfaktoren des Beschäftigungsgrades und des Volkseinkommens müssen in die Verteilungstheorie miteinbezogen und ihr gegenseitiger Zusammenhang auf untersucht werden.

3. DIE URSACHENSTELLUNG DES SAYSCHEM THEOREMS ENTSPRICHT NICHT DER WIRKLICHKEIT

Die Klassiker hatten das Saysche Theorem unterstellt. Danach schafft sich jedes Angebot seine eigene Nachfrage. Bei jeder Sozialproduktgröße ist ein gesamtwirtschaftliches Gleichgewicht möglich.

Die moderne Theorie hat nachgewiesen, daß eine Reihe von Bedingungen erfüllt sein müssen, damit das Saysche Theorem zutrifft. Bedingungen, die zumindest in einer modernen Welt nicht erfüllt sind. Per Glücke, die Wirtschaft würde stets von selbst diese Bedingungen erfüllen, ist verschwunden. Damit ergibt sich für die Verteilungstheorie eine neue Lage.

Wir haben aber gesehen¹⁾, daß bei Gültigkeit des Sayschen Theorems Angebot und Nachfrage nach Arbeit allein die Höhe des Lohnsatzes bestimmen, wenn wir nur eine reale Betrachtung vornehmen. Wenn wir jedoch das Saysche Theorem

1) siehe S. 224 f. dieser Arbeit

aufgeben, ist das Gleichgewicht nicht mehr durch die Gleichheit von Angebot und Nachfrage, durch die Vollbeschäftigung bestimmt.

Wenn das Angebot an Arbeit überhaupt noch einen Einfluß auf die Lohnbildung ausübt, so nur über Veränderungen der gesamten Nachfragekurve nach Arbeit. Die Angebotskurve als selbständiger Bestimmungsfaktor des Lohnes entfällt, und das Problem bleibt solange unbestimmt, als wir nur die Verhaltensweisen auf dem Arbeitsmarkt heranziehen. Da jedoch die Beschäftigung nur eine abgeleitete Nachfrage nach Konsumgütern ist, beeinflussen auch die Bestimmungsfaktoren der effektiven Nachfrage (die Einkommensverwendung) die Höhe der Beschäftigung und des Lohnes. Nach Aufgabe des Saischen Theorems kann nur noch ein gesamtwirtschaftliches Modell, das sich nicht auf den Arbeitsmarkt beschränkt, sondern Güter- und Geldmärkte in die Betrachtung miteinbezieht, die Verteilungsproblematik lösen.

Wir sehen daraus, daß Beschäftigungsschwankungen das Lohneinkommen nicht nur deshalb beeinflussen, weil sich mit der Beschäftigung ein Faktor der Lohnbildung verändert, sondern auch deshalb, weil Beschäftigungsschwankungen Lohnveränderungen, also Veränderungen in dem zweiten Faktor der Lohnbildung hervorrußen.

6. HIER THEORIE DES VOLKSEINKOMMENS, DORT THEORIE DER VERTEILUNG - DER ZUSAMMENHANG FEHLT

Wenn wir nach den Bestimmungsfaktoren des Volkseinkommens fragen, ziehen wir die Keyneassche Theorie zu Rate. Diese führt das Gesamteinkommen auf die Investitions- und Konsumneigung, auf die Liquiditätspräferenz und auf die autonome Geldmenge zurück. Die Einkommensverteilung gilt als gegeben. Der Einfluß von Einkommensschwankungen auf die Verteilung wird vernachlässigt.

Wenn wir verteilungspolitische Fragen erörtern, wenden wir die Grenzproduktivitätstheorie an. Diese führt die

Knappheiten der Produktionsfaktoren zurück. Die Höhe des gesamten Volkseinkommens gilt als gegeben. Möglichkeiten der Beeinflussung des Volkseinkommens durch Schwankungen in der Verteilung werden nicht berücksichtigt.

Hier haben wir eine Theorie des Volkseinkommens, dort eine Theorie der Verteilung. Beide Theorien haben nichts miteinander gemeinsam, beide stehen völlig isoliert nebeneinander, obwohl doch beide Theorien dasselbe Volkseinkommen zum Gegenstand haben.

Die Theorie der Bildung des Volkseinkommens ist gesamtwirtschaftlichen, die Grenzproduktivitätstheorie - wie wir gesehen haben - einzelwirtschaftlichen Ursprungs. Die Verteilungstheorie unterstellt das Say'sche Theorem, die Einkommenstheorie entsteht gerade aus der Verwerfung dieses Theorems. Keine Verbindung zwischen beiden Theorien!

Und doch wissen wir, daß die Einkommensverteilung die Höhe des Volkseinkommens beeinflußt. Werden z.B. die Einkommen zugunsten der Arbeiter, zuungunsten der Unternehmer umverteilt, so steigt die durchschnittliche Konsumquote und mit ihr das Volkseinkommen.

Auch Veränderungen in der Höhe des Sozialproduktes beeinflussen die Verteilung. Die Unternehmer werden zu einer Steigerung des Sozialproduktes nur bereit sein, wenn sich ihr Anteil an der Produktion vermehrt.

Höhe und Verteilung des Volkseinkommens sind zwei wirtschaftliche Probleme, die durch die gleichen Bestimmungsfaktoren simultan bestimmt werden. Eine Größe zur Erklärung der anderen als konstant anzusetzen, heißt, den wichtigsten funktionalen Zusammenhang zwischen beiden Größen vernachlässigen, und eine solche Theorie ist deshalb für die Erklärung des Volkseinkommens als auch der Verteilung ungeeignet. Wir brauchen eine Theorie, die die Bildung des Volkseinkommens und dessen Verteilung einheitlich erklärt.

7. DIE TRADITIONELLE THEORIE IST NICHT DYNAMISIERBAR

Kritik Nr. 7 richtet sich gegen den statischen Charakter dieser Theorie. Die Grenzproduktivitätstheorie

erklärt nur die Verteilung einer bestimmten Periode. Es ist dies ein Problem einer stationären Wirtschaft. In einer wachsenden Wirtschaft jedoch interessieren wir uns in erster Linie für die Entwicklung der Einkommenströme, wir fragen also nach den Wachstumsraten in den einzelnen Einkommensarten, und wir führen diese zurück auf Wachstumsraten in den Daten.

(Bevölkerungswachstum, Akkumulation, technischer Fortschritt).

Die Kritik an der Grenzproduktivitätstheorie richtet sich nicht so sehr gegen die bloße Tatsache, daß sie statisch entwickelt wurde. Jede Theorie beginnt mit den einfachsten, oft wirklichkeitsfremden Annahmen. Sind die Zusammenhänge erst einmal an einem einfachen Modell erkannt, so können die Annahmen nachträglich der Wirklichkeit leicht angepaßt werden. So basiert jede dynamische Theorie auf einer statischen Theorie. Die Frage nach der Entwicklung der Einkommensströme ist letztlich eine Frage nach der Entwicklung in den Bestimmungsfaktoren der Verteilung. Um das dynamische Problemlösen zu können, müssen wir zuvor die einzelnen Bestimmungsfaktoren kennen. Die Frage nach den Bestimmungsfaktoren ist jedoch in erster Linie ein Problem der statischen Theorie.

Die Kritik an der Grenzproduktivitätstheorie richtet sich vielmehr gegen die Tatsache, daß sich diese Theorienicht dynamisieren läßt. Da wir mit einer wachsenden Wirtschaft zu rechnen haben, muß eine statische Theorie die dynamische vorbereiten. Ihre Zweckmäßigkeit läßt sich danach bemessen, inwieweit es ihr gelingt, diese Grundlagen zu schaffen.

Eine statische Theorie kann zwar einmalige Veränderungen in den Datenuntersuchen, nicht jedoch eine stetige Variation.¹ Das ist Aufgabe der dynamischen Theorie. Eine statische Theorie muß jedoch nachträglich die Wachstumsraten in den Daten mit in die Betrachtung einbeziehen können. Nur so kann sie zu einer dynamischen Theorie aufgebaut werden.

Hier liegt jedoch die ganze Schwäche der Grenzproduktivität. Sie bezieht sich weder auf Bevölkerungswachstum, Akkumulation noch technischen Fortschritt, also

¹ siehe R.F. Harrod, Dynamische Wirtschaft, a.a.O. S. 16
Ich wiederhole nochmals, daß es falsch wäre, würde man Änderungen als solche bereits dem dynamischen Gebiet zurechnen.

auf keinen der Faktoren, denen üblicherweise das Wachstum zugeschrieben wird. Die Grenzproduktivitätstheorie kann allenfalls das Wachstum der Bevölkerung des technischen Fortschrittes oder der Akkumulation als einmalige Veränderungen ausdrücken. Damit bleibt sie jedoch statische Theorie. Sie läßt sich nicht auf Wachstumsraten beziehen, sie läßt sich nicht dynamisieren.

8. DIE EINKOMMENSVERTEILUNG WIRD TEILWEISE ALS PROBLEM, TEILWEISE ALS DATUM GEBEHEN

In jeder Theorie werden bestimmte Größen als gegeben vorausgesetzt, andere als Problem untersucht. Da die gegebenen Größen die Probleme determinieren sollen, dürfen die Problemgrößen nicht selbst wiederum als gegeben unterstellt werden. Man würde sonst das, was man erst beantworten will, als schon bekannt voraussetzen.

Aber gerade dieses Vorgehen macht auch die Grenzproduktivitätstheorie schuldig. Auf der einen Seite will sie die Einkommensverteilung erklären, auf der anderen Seite wird unterstellt, daß gewisse Bestimmungsfaktoren der Verteilung keinen Einfluss auf dieselbe Verteilung ausüben könnten.

Eine Einkommensverteilung äußert sich nach zwei Seiten. Einmal ändern sich die Dispositionen der Unternehmer als Nachfragende nach Produktionsfaktoren. Auf der anderen Seite verändern sich die Konsum- und Investitionsausgaben. Eine Umverteilung führt nach allgemeiner Übereinstimmung zu einer Veränderung der durchschnittlichen Konsumquote. Bei einer Umverteilung zugunsten der Arbeiter, zuungunsten der Unternehmer steigt somit der Konsum. Weiterhin beeinflusst die Umverteilung auch die Kostenuntergrenze der Nachfrachfrage. Die Arbeiter werden ein anderes Güterbündel wählen als die Unternehmer. Eine Umverteilung beeinflusst somit die Konsum-

Probleme, die aus einer einmaligen Änderung erwachsen, können, glaube ich, mit dem Apparat der statischen Theorie ausreichend behandelt werden."

nachfrage quantitativ wie qualitativ.

Die Grenzproduktivitätstheorie untersucht nur die Verhaltensweisen der Unternehmer und Arbeiter auf dem Faktorenmarkte und hält die Verhaltensweise auf dem Gütermarkte: die Konsumgüternachfrage konstant. Damit läßt die traditionelle Theorie die Veränderungen in der Verteilung sich nicht voll auswirken. Sie untersucht nur einen Wirkungszweig, nämlich den Einfluß der Verhaltensweisen auf dem Faktorenmarkte. Für die Verhaltensweisen auf dem Gütermarkte muß mit der Konstanz der Nachfrage stillschweigend unterstellt werden, die Verteilung sei schon bekannt. Sie wird als konstant vorausgesetzt. Es wird also etwas vorausgesetzt, was erst bewiesen werden müßte. Damit geben wir jedoch zu, daß die traditionelle Verteilungstheorie nur einen Teil der Bestimmungsfaktoren untersucht. Für die übrigen Bestimmungsfaktoren müssen wir jedoch unterstellen, die Einkommensverteilung sei schon gegeben. Obwohl doch Problemgröße, wird die Einkommensverteilung als bekannt unterstellt.

LITERATURVERZEICHNIS

- V.Agartz, Lohn, Arbeitszeit und Produktivität, in: Gewerkschaftliche Monatshefte 1955 S. 347 ff.
- W.Albers, Preisliche Wirkungen der Besteuerung, in: Finanz-Archiv, Neue Folge 1955/56 S. 227
- T.Barna, The Redistribution of Income through Public Finance, in 1937, Oxford 1945
- E.Barone, Grundzüge der theoretischen Nationalökonomie, Bonn 1927, Deutsche Übersetzung
- W.Baumol, Economic Dynamics, New York 1951
- W.Baumol, W.H.Peston, More on the Multiplier Effects of a Balanced Budget, in: The Am.Ec.Rev. Bd. 45 1955
- P.L.Barnstein, Profit Theory. Where do we go from here, in: The Quarterly Journal of Economics Vol. LXVII 1953 S. 407 ff.
- D.Berry, Modern Welfare Analysis and the Forms of Income Redistribution, in: Income Redistribution and Social Policy ed. A.T.Peacock, London 1954
- E.v.Böhm-Bawerk, Positive Theorie des Kapitals, 4. Aufl. Jena 1921 II. S. 132 ff.
- " Macht oder Ökonomisches Gesetz (1914) in: Gesammelte Schriften v.E.v.Böhm-Bawerk, hrsg. v. F.X.Weis, Wien 1924 S. 230 ff.
- A.D.Bowley, Mathematical Groundwork of Economics, London 1923
- " On Bilateral Monopoly, in: Economic Journal Dez. 1928
- T.Bräuer, Expansive Lohnpolitik, in: Gewerksch.Monatsh. 1955 S.79
- H.G.Brown, The Incidence of a General Output or Sales Tax, in: Journal of Political Economy 1939 S. 254 ff.
- " Journal of Political Economy
- K.E.Boulding, A Reconstruction of Economics, New York 1950
- " Economic Analysis, New York 1948 2nd ed.
- E.Cannan, A History of the Theories of Production and Distribution, London 1924, 3rd ed.
- A.M.Cartter, The Redistribution of Income in Postwar Britain, Yale 1955
- G.Cassel, Theoretische Sozialökonomie, 2. Aufl.Leipzig 1961
- E.Chamberlin, The Theory of Monopolistic Competition, Cambridge 1950
- J.B.Clark, Distribution of Wealth, New York 1899
- G.Cohn, Don't throw the Baby out with the Bath, in: Finanz-Archiv NF 1953/54 S. 525
- S.J.Coon, Collective Bargaining and Productivity, in: Am.Ec.Rev. 1929 S. 52

- A. J. Jarnot, Untersuchungen über die mathematischen Grundlagen der Theorie des Reichtums, Jena 1924, in: Sammlung sozialwissenschaftlicher Meister, Übers. v. W.G. Waffenschmidt
- J. J. Jones, Managerial Economics, New York 1951 S. 278 und 292 ff.
- J. J. Jones, Le monopole bilatéral, Caris 1943
- J. J. Jones, Mathematical or "Linear" Programming: A nonmathematical Exposition, in: Am. Ec. Rev. 1953 S. 797 ff.
- J. J. Jones, The Theory of Incidence of Sales Taxation, New York 1948
- J. J. Jones, A General Theory of Sales Tax Incidence, in: Quarterly Journal of Economics 1953 S. 253
- J. J. Jones, Government Finance, Illinois 1954
- J. S. Laetzbarry, Income-Consumption Relations and their Implications, in: Income, Employment, and Public Policy, Festgabe für A. Hansen, 1948
- J. S. Laetzbarry, Income Saving and the Theory of Consumer Behavior, Cambridge 1949
- J. T. Dunlop, Wage Policies of Trade Unions, in: Am. Ec. Rev., Suppl. 1942 S. 230 ff. abgedr. in: The Readings in the Theory of Income Distribution, ed. W. Fellner, E. F. Haley, London 1954 2nd impr. S. 336 ff.
- J. J. Jones, Die Übererzeugung in der Zementindustrie 1858-1913, Jena 1933
- J. J. Jones, Saving, Consumption, and Investment, Am. Ec. Rev. 1942
- J. J. Jones & E. F. Haley, Readings in the Theory of Income Distribution, London 1954 2nd impr.
- W. Fellner, Monetary Policies and Full Employment, Berkeley and Los Angeles 1947
- W. Fellner, Competition among the Few, New York 1949
- W. Fellner, Prices and Wages under Bilateral Monopoly, in: Quarterly Journal of Economics, Aug. 1947
- U. Föhl, Lohnhöhe und Beschäftigung, in: Schriften des Ver. f. Sozialpolitik NF Bd. 44 Berlin-München 1955
- U. Föhl, Geldschöpfung u. Wirtschaftskreislauf, Berlin 1955 2. Aufl.
- U. Föhl, Elastizität u. Dynamik des Wirtschaftskreislaufes, Nordisk Tidsskrift for Teknisk Økonomi, Sept. 1941
- U. Föhl, Die Erhaltung der Vollbeschäftigung, Nordisk Tidsskrift for Teknisk Økonomi Dez. 1941
- U. Föhl, Kritik der progressiven Einkommensbesteuerung, in: Finanz-Archiv NF 1953/54 S. 88 ff.
- U. Föhl, Das Steuerparadoxon, in: Finanz-Archiv NF 1956 S. 1 ff.
- U. F. Föhl, A Monetary and Fiscal Framework for Economic Stability, in: Am. Ec. Rev. 1948 S. 245, abgedr. Readings in Monetary Theory, ed. F. A. Lutz, L. W. Mints, London 1952 S. 369 ff.

- J.E. Calbreith, American Capitalism, The Concept of Countervailing Power, Boston 1952
- S.S. Gerretz, Wages and the Collective Bargain, in: AmEc.Rev. 1931 S. 620 ff.
- E. Gutenberg, Grundlagen der Betriebswirtschaftslehre II. Bd. Berlin 1955 II, Teil
- I. Heavelmo, Multiplier Effects of a Balanced Budget, in: Econometrics 1945 S. 311 abgedr. in: Readings in Fiscal Policy, 1955 S. 335 hersg. v. A. Smithies, J.K. Butters, London 1955
- G. Hotenler, Prosperität und Depression, Bern 1948
- G. Hotenler, R.W. Goodwin, T.M. Hagen, T. Heavelmo, Diskussionsbeiträge zum Heavelmotheorem, in: Econometrica Bd. 14 1946
- H. Müller, Netto-Umsatzsteuer versus Gewinnsteuer, in: Finanz-Archiv NF 1955/56 S. 201
- H. Hansen, Monetary Theory and Fiscal Policy, New York 1949
- A. Hansen, W.J. Baumol, W.H. Paston, More on the Multiplier Effects of a Balanced Budget, Comment and Reply, in: Am.Ec.Rev. 1956 S. 157 ff.
- H. Hansen, H.S. Perlloff, State and Local Finance, in: The National Handbook, New York 1949
- H. Harrod, Dynamische Wirtschaft, Wien Stuttgart 1949 Deutsche Übersetzung
- " Diplomat-nationales Wirtschaftsbeziehungen, Deutsche Übersetzung, Bern 1945
- A.G. Hart, Imputation and the Demand for Productive Resources in Disequilibrium, in: Explorations in Economics, New York 1936 S. 264 ff.
- K. Häusel u. R. Richter, Zum Problem der Einkommensteuerüberwälzung, in: Finanz-Archiv NF 1955/56 S. 258
- J.R. Hicks, Wages and Interest: The Dynamic Problem, in: Ec. Journal 1935 S. 456 ff.
- " The Theory of Wages, London 1932
- M. Jenkins, Excise Tax Shifting and Incidence: a Money-Flows Approach, in: Journal of Political Economy 1955 S. 125
- H. Jevons, Theory of Political Economy, 6th ed. London 1911
- H. Jevons, The Macro-Economics of Income Redistribution, in: Income Redistribution and Social Policy, ed. A.T. Peacock, London 1954
- H.A. Jöhr, Die Konjunkturschwankungen, Tübingen 1952
- N. Kaldor, The Quantitative Aspects of the Full Employment Problem in Britain, Appendix in: W.H. Beveridge, Full Employment in a Free Society, London 1944
- " Alternative Theories of Distribution, in: The Rev. of Ec. Studies 1955/56 S. 83 ff.
- " The Equilibrium of the Firm, in: Ec.Jl. 1934 S. 72 ff.

- M.Kalecki, The Distribution of the National Income, in: Essays of Economic Fluctuations, 1939 S. 13 abgedr. in: Readings in the Theory of Income Distribution a.a.O.
- " Essai d'une théorie du mouvement cyclique des affaires, in: Revue d'économie Politique 1935 S. 285 ff.
- " Theory of Economic Dynamics, London 1954
- B.S.Keirstead, Theory of Profits and Income Distribution, Oxford 1953
- R.A.Kessel, Inflation-caused Wealth Redistribution, in: Am.Ec.Rev. 1956 S. 128.
- J.M.Keynes, Vom Gelde, Deutsche Ausgabe, Leipzig 1932
- " The General Theory of Employment, Interest, and Money, London 1936
- L.R.Klein, The Keynesian Revolution, New York 1949
- F.H.Knight, Note on Dr. Langes Interest Theory, in: Rev.of Ec. Studies, 1937 S. 229 ff.
- " A Note on Prof. Clarks Illustration of Marginal Productivity, in: Jl. of Pol.Ec. 1925 S. 550 ff.
- W.Kreile, Zur Wirkung der progressiven Einkommensbesteuerung, in: Finanz-Archiv NF 1955 /56 S.22
- " Anlagebandz.d. Referat: Bestimmungsgründe der Einkommensverteilung in der modernen Wirtschaft, gehalten auf der Tagung des Vereins für Socialpolitik, Köln 1956
- O.Lange, Price Flexibility and Employment, Bloomington 1944
- " The Place of Interest in the Theory of Production, in: Rev.of Ec. Studies 1936 S. 159 ff.
- W.Leontieff, Interest on Capital and Distribution: A Problem in The Theory of Marginal Productivity, in: Quarterly Jl. of Ec. 1934 S. 147 ff.
- A.P.Lerner, The Economics of Employment, New York 1951
- " The Economics of Control, New York 1947
- " The Relation of Wage Policies and Price Policies in: Am.Ec.Rev. 1939 abgedr. in: Readings in the Theory of Income Distribution a.a.O. S. 314 ff.
- E.Liefmann-Teil, Zur Entwicklung der Verteilungstheorie, in: Jahrb. f.Nat.u.Stat. 1951 S. 405
- W.Lohmann, Einführung in die Betriebswirtschaftslehre, 2. Aufl. Tübingen 1955
- F.A.Lutz, Zinstheorie, Tübingen 1956
- F.Machlup, Marginal Analysis and Empirical Research, in: Am.Ec.Rev. 1946 S. 528 ff.
- A.Mahr, Zinshöhe, Sparen u. Kapitalbildung, Zeitschr.f. Nat.Ök. Bd. X H 3 S. 362 ff.
- J.Marchal, The Construction of a New Theory of Profit, in: AmEc.Rev. 1951 S.549 ff.

- A. Marshall, Principles of Economics. 8th ed. London 1927
- H. Mayer, Der Erkenntniswert der funktionellen Preistheorien
in: Die Wirtschaftstheorie der Gegenwart, Wien 1932
II. Bd. S. 147 ff.
- C. Menger, Grundsätze der Volkswirtschaftslehre, Wien 1871, S. 123
- F. Modigliani, Utility Analysis and the Consumption Function,
an Interpretation of Cross Section Data in: K. Kurihara,
Post Keynesian Economics, New Jersey 1954
- J. H. Müller, Grundlagen einer allgemeinen Theorie der Wahlakte,
in: Jahrb. f. Nat. u. Stat. 1952 S. 81 u. 186 ff.
- R. A. Musgrave, General Equilibrium Aspects of Incidence Theory,
in: Am. Ec. Rev. 1953 S. 504 ff.
- " On Incidence, in: Jl. of Pol. Ec. 1953 S. 306 ff.
- " Theorie der öffentlichen Schuld, in: Handbuch der
Finanzwissenschaft, 2. Aufl. hrsg. W. Gerloff u. F.
Neumark III. Bd. 1956 S. 68 ff.
- " J. Carroll, L. D. Cook, L. Frane, Distribution of Tax Pay-
ments by Income Groups. A Case Study for 1948, in:
National Tax Jl. 1951 S. 1
- H. Neisser, Kreislauftheoretisches zur Gewinnssteuer, in: Finanz-
Archiv NF 1953/54 S. 687 ff.
- J. v. Neumann u. O. Morgenstern, Theory of Games and Economic Be-
havior, Princeton 1947, 2. Aufl.
- W. Orton, Wages and the Collective Wage Bargain, in: Am. Ec. Rev.
1929 S. 251 ff.
- A. Ott, Bemerkungen zu E. Preiser, Multiplikatorprozeß u. dynami-
scher Unternehmergewinn, in: Jahrb. f. Nat. u. Stat.
1955 S. 127 ff.
- T. Palander, Keynes allmänna teori och dess tillämpning inom ranta
multiplikator- och pristeorien, Ekonomisk Tidskrift
9142 S. 233 ff.
- V. Pareto, Manuel d'économie politique, 2. Aufl. Paris 1927
- " Allgemeine Soziologie. Dt. Ausgabe (Übers. v. G. Brink-
mann) Tübingen 1955
- D. Patinkin, Keynesian Economics and the Quantity Theory, in:
K. Kurihara, Post-Keynesian Economics, New Jersey 1954
- " Money, Interest and Prices, Evanston 1956
- " Price Flexibility and Full Employment, in: Am. Ec. Rev.
1948 S. 543 ff.
- T. Peacock, Income Redistribution and Social Policy, London 1954
- J. Pedersen, The Theory of Inflation, Weltw. Arch. 1954 S. I Bd. II
- H. Peter, Sekundärwirkungen. Bemerkungen zu den Zahlenbeispielen
des Aufsatzes v. C. Föhl, in: Finanz-Archiv NF 1953/54
S. 110 ff.
- K. Philip, Interest and Public Expenditure Financed by the Central
Bank, in: The Rev. of Ec. & Stat. Nov. 1951

- K.Philip, Finanzpolitik u. wirtschaftliche Aktivität, in: Weltw. Arch. 1943 Bd. 62 S. 214 ff.
- A.C.Pigou, The Economics of Welfare, 4th ed. London 1952
- " Principles & Methodes of Industrial Peace, London 1905
- " Equilibrium under Bilateral Monopoly, in: Ec.Jl. 1908 S. 205 ff.
- " Employment & Equilibrium, London 1941
- E.Preiser, Der Begriff des Preisniveaus u. das Problem der Kaufkraftstabilisierung, in: Jahrb. f. Nat. u. Stat. 1943 S. 186 ff. Bd. 158
- " Besitz u. Macht in der Distributionstheorie, in: Synopsis, Festgabe f. Alfred Weber, Heidelberg 1949
- " Multiplikatorprozeß u. dynamischer Unternehmergewinn, in: Jahrb. f. Nat. u. Stat. 1955 S. 89 Bd. 167
- " Replik auf Rüstows Aufsatz: Entstehung u. Funktion des Unternehmergewinnes, in: Jahrb. f. Nat. u. Stat. Bd. 168 1956 S. 113 ff.
- H.C.Recktenwald, Bedeutung, Grenzen u. neuere Entwicklung der Steuerüberwälzungslehre, in: Finanz-Archiv NF 1955/56 S. 274 ff.
- D.Ricardo, Grundsätze der Volkswirtschaft und Besteuerung, Dt. Übersetzung (Baumstark), Leipzig 1877
- D.H.Robertson, Wage-Grumbles in Economic Fragments 1931 S. 42, abgedr. in: The Readings in the Theory of Income Distribution a.a.O. S. 224 ff.
- J.Robinson, The Economics of Imperfect Competition, London 1948
- W.Röpke, Repressed Inflation, Kyklos I 1947 S. 242 ff.
- " Offene und zurückgestaute Inflation, Kyklos 1947 I S. 57
- E.R.Rolph, The Discounted Marginal Productivity Doctrine, in: Jl of pol.Ec. 1939 S. 542, abgedr. in: Readings in the Theory of Income Distribution a.a.O. S. 278 ff.
- " A Proposed Revision of Excise Tax Theory, in: Jl. of Pol.Ec. 1952 S. 102 ff.
- " The Theory of Fiscal Economics. Los Angeles 1954
- H.J.Rüstow, Sparen, Investieren und wirtsch. Gleichgewicht, in: Jahrb. f. Nat. u. Stat. 1955 Bd. 167 S. 160 ff.
- " Entstehung u. Funktion des Unternehmergewinnes, in: Jahrb. f. Nat. u. Stat. Bd. 168 1956 S. 106 ff.
- T.C.Schelling, An Essay on Bargaining, in: Am.Ec.Rev. 1956 S. 281
- " American Foreign Assistance, in: World Politics 1955, S. 609 ff.
- E.Schneider, Reine Theorie monopolistischer Wirtschaftsformen, Tübingen 1932
- " Zur Frage der Wirkung finanzpolitischer Maßnahmen auf die wirtsch. Aktivität, in: Finanzarchiv NF 1945

- E.Schneider, Einführung in die Wirtschaftstheorie Teil II 3. Aufl
Tübingen 1955 Teil III 1955 3. Aufl.
- J.A.Schumpeter, Wesen u. Hauptinhalt der theoretischen National-
ökonomie, München 1908
- " Bemerkungen über das Zurechnungsproblem, in: Zeitschr.
f. Volksw., Sozialpol. u. Verw. 1909 S. 79 ff.
- " Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung, 2. Aufl.
München 1926
- " Business Cycles, New York u. London 1939, 1. Aufl.
S. 87 ff. u. 561 ff.
- " Kapitalismus, Sozialismus u. Demokratie, Dt. Übersetzg.
2. Aufl. München 1950
- S.H.Slichter, Notes on Collective Bargaining, in: Explorations
in Economics, New York & London 1930 S. 280 ff.
- A.Smithies, The Austrian Theory of Capital in Relation to Partial
Equilibrium Theory, in: Quat. Jl. of Ec. 1935 S. 117 ff.
- " The Budgetary in the United States, New York 1955
- H.Spilker, Zur Theorie der expansiven Lohnpolitik, in: Zeitschr.
f.d. ges. Staatsw. 1955 S. 611 ff.
- H.v.Stackelberg, Marktform u. Gleichgewicht, Wien 1934
- " Grundlagen der theoretischen Volkswirtschaftslehre,
Tübingen 1951
- G.Stigler, Production and Distribution in the Short Run, in:
Jl. of Pol. Ec. 1939 S. 305 ff. abgedr. in: The Readings
in the Theory of Income Distribution a.a.O. S. 119 ff.
- " Production and Distribution Theories, New York 1949
- J.A.Stockfisch, Excise Tax; Capitalisation-investment Aspects,
in: Am Ec. Rev. 1954 S. 287 ff.
- W.Stolper, P.A.Samuelson, Protection and Real Wages, in: Rev. of
Ec. Stud. 1941, abgedr. in: The Readings in the Theory
of Intern. Trade, ed. H.S. Ellis, L.S. Metzler, London
1953 2nd ed. S. 333 ff.
- R.Stucken, W. Ehrlicher, Zur Frage der Überwälzung der Unterneh-
mersteuern, in: F.-A. NF 1955/56 S. 367 ff.
- S.C.Sufrin, Monopolies and Labour Regulations, in: Am. Ec. Rev. 1939
S. 551
- " Wage increases and Employment. Am. Ec. Rev. 1941 S. 838
- J.Tobin, Money Wage Rates and Employment in: The New Economics
ed. S. Harris, New York 1947 S. 572 ff.
- R.Triffin, Monopolistic Competition and General Equilibrium
Theory, Cambridge 1949
- M.Tugan-Baranowsky, Soziale Theorie der Verteilung, Bln. 1913
- R.Turvey, Some Notes on Multiplier Theory, in: Am. Ec. Rev. 1953
- J.Viner, Cost Curves and Supply Curves, in: Zeitschr. f. Nat. III
1932 S. 33 ff.

- G.Wallas, Die menschliche Natur in der Politik, Dt. Übers.
Jena 1911
- H.C.Wallich, Income-Generating Effects of a Balanced Budget, in:
Quaterly Jl. of Ec. 1944 S. 78 ff.
- " The Changing Significance of the Interest Rate, in:
Am.Ec.Rev. 1946 S. 771 ff.
- O.Wells, A General Equilibrium Analysis of Excise Taxes, in:
Am.Ec.Rev. 1955 S. 344 ff.
- R.Wicksell, Über Wert, Kapital u. Rente, Jena 1893
- F.v.Wieser, Der natürliche Wert, Wien 1889 S. 112 ff.
- O.Yntema, Cost Behavior and Price Policy, New York 1943 S. 95
National Bureau of Economic Research
- V.Zarnowitz, Die Theorie der Einkommensverteilung, Tübingen 1951
- F.Zeuthen, Problems of Monopoly and Economic Warfare, London
1930

Lebenslauf

Ich, Bernhard Kulp, wurde als Sohn des Kaufmanns Emil Kulp und seiner Ehefrau Anna Kulp geb. Bickel am 10.4.1933 zu Freiburg im Breisgau geboren.

Mit meinem 6. Lebensjahr trat ich in die Volksschule ein und besuchte seit 1943 das humanistische Gymnasium zu Freiburg. Im Jahre 1949 legte ich mit Erfolg die Oberstufenprüfung ab und im April 1952 unterzog ich mich der Reifeprüfung, die ich mit 15 Punkten (=fast gut) als Durchschnitt bestand.

Im Mai 1952 ließ ich mich an der Freiburger Universität in Volkswirtschaft immatrikulieren. In den Semesterferien legte ich mein Praktikum ab.

Nach sieben Semestern unterzog ich mich im November 1955 in Freiburg der Diplomprüfung.

Danach nahm ich eine Stelle als Assistent (wissenschaftliche Hilfskraft) bei Frau Prof. Hefmann-Keil an. Gleichzeitig arbeitete ich an meiner Dissertationsarbeit. Ende Juni 1957 legte ich das Dokortexamen ab.

Bernhard Kulp

